

Part A-1163
TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED
УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ALUSTATUD 1893. a.

VIHİK

186

ВЫПУСК

ОСНОВАНЫ в 1893 г.

ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ
НАУКАМ
MAJANDUSTEADUSLIKKE TÖID
IX



TARTU 1966

Per. A-1169

TARTU RIIKLIKU ÜLIKOOLI TOIMETISED
УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
ТАРТУСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УНИВЕРСИТЕТА

ALUSTATUD 1893. a.

VIINIK 186

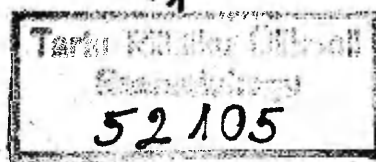
ВЫПУСК

ОСНОВАНЫ в 1893 г.

**ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ
НАУКАМ
MAJANDUSTEADUSLIKKE TÖID
IX**

TARTU 1966

P₁



ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СТИМУЛЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

А. Кёёрна

Кафедра политической экономии

Повышение качества промышленной продукции имеет огромное народнохозяйственное значение. Поэтому внимание экономистов, а также инженерно-технических работников промышленности, направлено на изыскание наиболее эффективных путей и методов улучшения качества изделий, выпускаемых промышленностью.

Качество продукции, по самому общему определению, — совокупность свойств продукции, определяющих степень ее пригодности для использования по назначению. Оно может рассматриваться в двух аспектах. С одной стороны, качество — совокупность полезных человеку химических, физических, биологических и др. свойств товара. Этот аспект качества является объектом исследования соответствующих наук. С другой стороны, качество как совокупность потребительских свойств предмета, удовлетворяющих определенные общественные и личные потребности человека, которые формируются и развиваются в процессе развития общества. В этом смысле качество динамичное, его критерии постоянно меняются. Качество, следовательно, и категория общественная, историческая. Изучение этого аспекта качества — задача экономической науки.

Качество как экономическая категория определяется многими факторами: 1) планово-экономического, 2) организационно-хозяйственного и 3) технологическо-производственного характера. Формирование потребительских свойств продукции, определяющих ее качество, происходит в сфере производства и затем дополняется в сфере обращения, но окончательно оценивается в сфере потребления. В каждой из этих сфер данный процесс проходит ряд этапов. Схематически можно их изобразить в следующем виде (см. рис. 1).¹

¹ См. J. M. J u r á n, Quality-Control Handbook, Mc Grow-Hill Book Comp., New York-Toronto-London, 1951, p. 2; Autorenkollektiv, Qualitätskontrolle — Qualitätssicherung, Berlin, 1964, S. 40.

Качество изделия закладывается при его проектировании или конструировании, формируется в процессе производства и, проходя сферу обращения, устанавливается окончательно в потреблении. «Потребительная стоимость осуществляется лишь в пользовании или потреблении»,² писал Маркс. Во всех указанных



Рис. 1. Формирование качества продукции.

сферах, на всех этапах формирования и реализации потребительной стоимости на качество влияет огромное количество различных факторов.

Главной и решающей сферой формирования потребительной стоимости является процесс производства. От уровня работы промышленности зависит в первую очередь уровень удовлетворения потребностей народного хозяйства в средствах производства и населения в предметах потребления.

В настоящее время наша промышленность выпускает еще много низкокачественной продукции, которая не находит спроса или является в потреблении ненадежной, недолговечной. По данным Госинспекции по торговле и качеству Министерства торговли Эстонской ССР, при проверке качества товаров на ряде промышленных предприятий СНХ ЭССР в 1964 году было забраковано, возвращено для исправления или понижено в сорт-

² К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23; стр. 44.

ности 18,7% проверенного количества швейных изделий, 15,3% трикотажа, 16,1% текстильной галантереи, 12,1% мебели. На промышленных предприятиях системы ЭРСПО соответственно — 17,2% швейных изделий, 31,2% вязаных изделий, 14,6% хозтоваров.

Основными факторами, определяющими уровень качества продукции в производстве, являются: 1) состояние технического оборудования, станков, машин и др., т. е. технический уровень предприятия, его оснащенность новейшей техникой, уровень механизации и автоматизации, степень морального и физического износа основных производственных фондов; 2) качество сырья и материалов, организация материально-технического снабжения предприятия; 3) совершенство технологического процесса; 4) квалификация кадров; 5) культура производства; 6) контроль за качеством (организация и эффективность работы ОТК); 7) организация труда и производства.

Назовем условно эту группу факторов качества субъективными. Они в основном непосредственно зависят от субъективной деятельности каждого производственного коллектива в отдельности. Администрация и весь коллектив предприятия, как правило, всегда в состоянии при данных объективных условиях влиять на эти факторы: приобретать новую технику, улучшать снабжение сырьем и материалами, совершенствовать технологический процесс и т. д. Но хозяйственная деятельность предприятий зависит не только от технических и организационных факторов, в еще большей мере она обусловлена объективными экономическими стимулами и рычагами, действующими в социалистической системе хозяйства. При этом эффективность субъективных факторов обуславливается направленностью и действенностью объективных факторов.

В число объективных экономических факторов входят: 1) плановые показатели, доводимые до предприятия вышестоящими хозяйственными органами; 2) показатели оценки хозяйственной деятельности предприятия; 3) система материального поощрения и материальной ответственности коллективов предприятий; 4) ценообразование; 5) система экономических связей между производством и потреблением.

Весь комплекс объективных экономических факторов должен строиться таким образом, чтобы можно было использовать с наибольшей эффективностью стоимостные рычаги для стимулирования коллективов предприятий к выпуску максимального количества продукции с оптимальным качеством и наименьшими издержками производства.

Рассмотрим ниже эту группу факторов, их эффективность в настоящее время и основные пути усиления их стимулирующей роли в повышении качества промышленной продукции.

Система плановых показателей и порядок планирования

В настоящее время система плановых показателей и порядок планирования не соответствуют полностью задачам повышения качества продукции. Они не создают необходимых условий для использования тех преимуществ социалистической экономики, которые делают возможным достижение высокого качества продукции.

Существующая система планирования не сочетает органически требования к объему с требованиями к качеству продукции. Налицо отрыв показателей количества от показателей качества.

В развернувшейся дискуссии о системе показателей народного хозяйственного плана уже выявлены отрицательные стороны показателя «вал». В ряде отраслей производства, а также в масштабе всего народного хозяйства показатель валовой продукции как учетный незаменим. Через показатель валовой продукции можно определить общий объем продукции, ее динамику и пропорции отраслей производства. Однако только количественные показатели не дают правильного представления о работе предприятий.

Валовая продукция планируется в оптовых ценах предприятия. Предприятие стремится выпускать изделия с более низкой себестоимостью и высшей рентабельностью. Для предприятия оказываются иногда выгодными материалоемкие изделия, не отличающиеся высокими потребительскими свойствами.

Гоняясь за «валом», предприятия упускают из вида требования к качеству продукции. Показатель валовой продукции выражает количественную сторону продукции, в большинстве случаев лишь с помощью одного параметра, например, тонна в металлообрабатывающей промышленности и в машиностроении, погонный метр в текстильной промышленности и т. д. Поэтому в ущерб качеству и рациональному хозяйствованию конструкции многих машин характеризовались чрезмерным весом, ткань сужалась и т. п.

Доказанным можно считать и то, что для определения всех сложных связей и взаимоотношений в процессе воспроизводства в народнохозяйственном плане и плане предприятий нельзя ограничиваться только одним или несколькими показателями, например, такими, как «валовая продукция», «прибыль» или другие. Невозможно применить какой-нибудь универсальный показатель для всех отраслей промышленности.

Вопрос состоит в том, чтобы ограничить круг плановых показателей и определить те показатели, которые самым эффективным образом обеспечат как увеличение количества продукции, так и повышение ее качества и рост прибыли. Необходимо дифференцировать круг плановых показателей в соответствии со спецификой данной отрасли промышленности.

В последнее время в группе «Б» все более увеличивается количество отраслей, где вместо показателя «вал» применяется показатель нормативной стоимости обработки (НСО). Пока он введен в швейной, полиграфической, обувной, шерстяной и некоторых других отраслях, выпускающих товары народного потребления. С 1965 года НСО стал применяться в текстильной промышленности в целом.

Экономический эксперимент, проведенный с этим показателем, выявил его преимущества перед «валом», а также показал ряд его недостатков с точки зрения материального стимулирования повышения качества продукции. Итоги эксперимента показывают, что улучшилось выполнение заданий по номенклатуре и ассортименту. Важно также то, что нормативы обеспечивают необходимое возмещение дополнительных затрат, связанных с повышением качества продукции.

Однако мы полагаем, что переход к показателю НСО не решит проблему улучшения планирования и совершенствования системы плановых показателей для экономического стимулирования предприятий в повышении качества продукции. И при НСО не исключена возможность выпуска низкокачественной продукции, если не пользоваться одновременно и показателями качества.

Одним из существенных недостатков нынешней системы плановых показателей является возникающее во многих случаях противоречие между планом снижения себестоимости и требованием повышения качества продукции. В настоящее время себестоимость планируется самостоятельно, в отрыве от заданий по повышению качества продукции (такие задания, как правило, и не даются). Предприятия, стремясь всеми силами выполнять задание по снижению себестоимости, часто добиваются этого за счет ухудшения качества изделий. За снижение себестоимости работники предприятий получают премии, но повышение качества продукции, кроме неприятностей, ничего им не приносит. Повышение качества продукции во многих случаях связано с дополнительными затратами. Это приводит к росту себестоимости и снижению рентабельности предприятия. Последнее в свою очередь отрицательно отражается на финансово-экономическом состоянии предприятия.

Повышение себестоимости не должно являться общим правилом и основным методом повышения качества, но оно не должно чинить препятствия повышению качества изделий.

Качество продукции планируется в основном через такие показатели, как номенклатура, выраженная в натуральных единицах, а в ряде отраслей применяется показатель сортности продукции. Качество изделий определяется ГОСТами, техническими условиями, нормами или договорами между поставщиком и потребителем.

На первый взгляд кажется, что требования к качеству продукции представлены в плановых заданиях сравнительно полно. Но все вышеперечисленные показатели страдают определенными недостатками и не дают должного эффекта.

Потребительские свойства товаров в большинстве случаев не поддаются обобщению в одном или даже нескольких показателях, как, например, питательные свойства пищевых продуктов, свойства различных хозяйственно-бытовых приборов и др. предметов потребления. Невозможно ограничиться одним или несколькими параметрами и для определения качества средств труда. Например, у машин должны учитываться следующие характерные свойства: 1) максимальная производительность — сьем продукции в единицу времени, с единицы площади и т. д.; 2) мощность, скорость, точность и т. п.; 3) экономичность в эксплуатации, КПД, нормы расхода энергии, смазочных материалов, топлива и др.; 4) прочность, процент потерь рабочего времени на ремонт машины, долговечность; 5) эксплуатационная надежность (среднее число часов работы без капитального ремонта); 6) затраты рабочей силы на обслуживание (автоматичность управления); 7) соответствие требованиям социалистической организации труда (безопасность, экономия физической силы, простота в управлении и т. д.) и внешние признаки (цвет, отделка и др.). Кроме того машина должна обладать рядом конструктивных признаков, облегчающих уход за ней, ремонт и т. д., напр., взаимозаменяемость, стандартизованность и нормализованность узлов и деталей, равнопрочность узлов и деталей, простота конструкции.

Все или даже главнейшие параметры качества одного предмета не могут быть непосредственно сведены к одному общему сводному показателю качества. В положительном случае такой общий показатель не имеет большого практического значения для планирования. Планирование по чрезвычайно обобщенным показателям качества, как показывает опыт, неминуемо приводит к негативным результатам. Плановые задания предприятиям по номенклатуре не могут поэтому в полной мере отражать требования к качеству изделий. Государственные стандарты, технические условия и др. документы, фиксирующие требования к качеству продукции, в ряде случаев также являются неудовлетворительными.

Например, ГОСТ. Изделия, выпускаемые предприятиями, должны соответствовать государственным стандартам. Стандарты и технические условия предъявляют подробные требования к качеству изделия. Выпуск продукции, не соответствующий ГОСТу, является недопустимым. Но ГОСТы все же не являются гарантией высокого качества, хотя и служат некоторым регулятором его. Стандарты *post factum* фиксируют характеристику потребительной стоимости, т. е. узаконивают качество изделия,

уже находящегося в производстве, и обычно не содержат ничего прогрессивного, стимулирующего улучшение потребительских свойств изделий. Для практики пересмотра ГОСТов характерна неоперативность. Некоторые ГОСТы длительное время вообще не пересматриваются, несмотря на технический прогресс, дающий возможность внедрять новые материалы с улучшенными свойствами, повышать надежность, долговечность и улучшать другие показатели качества.

ГОСТы на ряд изделий снижают требовательность к качеству. Например, взамен действовавшего в течение 20 лет ГОСТа на шерстяные ткани был введен новый ГОСТ, который дает возможность выпускать ткани с большой усадкой, неравномерной окраской, со множеством изъянов поверхности.

Следовательно, соответствие изделия ГОСТу не всегда говорит о его высоком качестве, и в то же время изделия высокого качества могут не соответствовать устаревшему стандарту.

Неудовлетворительно выполняет роль стимула к повышению качества и такой показатель как сортность. Существующий порядок планирования сортности товаров народного потребления не способствует повышению их качества. Более того, он приводит к тому, что предприятие, которое выпускает больше первосортной продукции, поощряется меньше, чем то, у которого много продукции низких сортов. Коллективу предприятий, где выпускается 95% первосортной продукции, труднее добиться премии перевыполнением плана сортности, чем предприятию, где первосортная продукция составляет всего 60%.

В последнее время предприятия все чаще принимают обязательства выпускать только первосортную продукцию. Принадлежность изделий к определенному сорту устанавливается на самом предприятии работниками ОТК, которые подчинены руководству предприятия и материально заинтересованы в выполнении плана по сортности. При таком положении дел выполнение обязательств по повышению сортности часто превращается в фикцию.

На практике имеют место многочисленные случаи забраковки госинспекциями по качеству такой «первосортной» продукции и понижения ее сортности.

В 1962—63 гг. при проверке в торговых организациях сортности ряда товаров народного потребления Госинспекцией по торговле и качеству Министерства торговли Эстонской ССР было выявлено следующее:

Товарная группа	Соответствие сортности в процентах от проверенного количества	
	1962 г.	1963 г.
кожаная обувь	44,9	70,3
мебель	74,6	56,0

трикотажные изделия	45,7	31,1
швейные изделия	—	84,9
химические товары	45,0	25,8
культтовары	79,1	90,7
парфюмерные товары	—	54,0

Данные показывают, что по некоторым товарам определение сортности на предприятиях происходило явно произвольно, наугад, без должной проверки.

Борьба за повышение сортности, за выпуск высококачественной продукции первым сортом заслуживает полного экономического стимулирования. Но нам кажется, что направление, взятое на нивелировку сортности, на стирание граней между высшим, I, II, III и т. д. сортами приводит к тому, что продукцию более низкого качества искусственно стараются подводить под высококачественную. Промышленность, производящая сырье и материалы для обрабатывающих предприятий, снабжает последние материалами далеко не одинакового качества. Совершенно немыслимо, чтобы из этого разнокачественного сырья можно было бы изготавливать только первосортную продукцию. Сортность следует дифференцировать, а не нивелировать. И делать это нужно с помощью системы ценообразования. На продукцию разного качества, т. е. разных сортов необходимо устанавливать более, чем сейчас дифференцированные цены в соответствии с действительными потребительскими свойствами разных сортов.

Существующая система плановых показателей и планирования в основном была выработана в период быстрого количественного развития промышленного производства, когда на первый план ставились задачи увеличения объема продукции. Поэтому плановые показатели нацелены главным образом на стимулирование количественного роста производства. В настоящее время, когда наша страна достигла высокого уровня промышленного развития, дефицит большинства предметов потребления преодолен и растет внешнеторговая потенциальность Советского Союза; на первый план выдвигаются проблемы качественного роста промышленности.

В этих условиях требуется соответствующее совершенствование существующей системы плановых показателей и планирования. На наш взгляд при совершенствовании планирования одним из основных критериев необходимо ставить стимулирование повышения качества продукции плановыми показателями.

Стимулирующая роль плановых показателей проявляется эффективнее в том случае, когда мелочная административная опека плановых и хозяйственных органов над предприятиями заменяется экономическими методами руководства.

Для этого необходимо в первую очередь сократить количество показателей, диктуемых предприятиям сверху. Нам думается, что целесообразно ограничиться следующими показате-

лями: 1) показатели объема: объем реализованной предприятием продукции по заказам потребителей, основная номенклатура в натуральных единицах; 2) стоимостные показатели, наиболее полно характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Больше всего подходят для этой роли прибыль и рентабельность.

В зависимости от специфики отрасли промышленности систему вышеуказанных показателей можно несколько расширить, чтобы лучше отражать производственные и финансовые задания предприятиям и оценивать по ним результаты деятельности предприятия, но при этом не должен нарушаться вышеуказанный принцип.

Нельзя согласиться с теми экономистами, которые видят путь преодоления существующих недостатков планирования в расширении круга плановых показателей и надеются добиться увеличения их стимулирующей роли в повышении качества продукции с дополнительными показателями качества. Например, Ю. Колдомасов пишет: «Ограничение количества показателей в народнохозяйственных планах и недостаточно полное отражение в них заданий по производству прогрессивных видов промышленной продукции по ее ассортименту отрицательно скажется на развитии экономики.»³ Данный автор предлагает «некоторое увеличение количества показателей в народнохозяйственных планах.»⁴

Для стимулирования повышения качества продукции необходимо использовать весь комплекс объективных экономических стимулов и рычагов и не возлагать эти задачи только на некоторые из них, как, например, плановые показатели. Кстати, многими экономистами экономические стимулы качества рассматриваются во взаимосвязи всего комплекса.

Можно считать на практике доказанным, что мелочное регламентирование народнохозяйственными планами всех видов и подвидов продукции не оправдывается. Для предприятий СНХ Эстонской ССР Госплан СССР централизованно планирует 1800 различных наименований товаров, включая и такие, как всевозможные подвиды столов, стульев и т. д. Характерно, что отчет о выполнении плана требует только по 300 наименований. Не касаясь вопроса о планировании и распределении дефицитной продукции группы «А», на основе существующей практики планирования и распределения предметов потребления, можно сделать вывод, что концентрация всей «увязки» сложнейших отношений обмена продукцией огромного количества предприятий,

³ Ю. Колдомасов, Повышение качества промышленной продукции и эффективность общественного производства. «Вопросы экономики», 1965, № 2, стр. 11.

⁴ Там же, стр. 10.

выпускающих предметы потребления, в центральном планирующем органе приводит к неоперативному реагированию на изменения спроса, и, помимо этого, сковывает инициативу коллективов предприятий.

При огромном количестве товаров различного потребительского назначения и быстром изменении микроструктуры спроса, следует централизованно планировать только ту продукцию, которая имеет наиболее важное народнохозяйственное значение или является дефицитной. Совнархозы, производственные объединения и предприятия должны иметь возможность быстро реагировать на изменения спроса, чтобы изготавливать именно те товары, в которых нуждается потребитель. Практика показывает, что подетальное предписание номенклатуры до мельчайших подробностей еще не является препятствием тому, чтобы в план производства не попадали устаревшие изделия и, наоборот, была включена новая, прогрессивная продукция.

Сокращение количества плановых показателей не ослабляет централизованного планирования и руководства предприятия. Центральные плановые органы могут более эффективно определять основные направления развития отраслей промышленности и народнохозяйственные пропорции. Для установления оптимальных пропорций важно иметь необходимую экономическую информацию, которую можно получить путем основательного анализа производственной и финансово-хозяйственной деятельности каждого предприятия, производственного объединения, отрасли. Поэтому, наряду с предоставлением большей инициативы предприятиям, возрастет экономико-аналитическая роль вышестоящих хозяйственных и плановых органов. На основе экономического анализа ставятся задачи экономического воздействия объективными экономическими стимулами и рычагами на экономические процессы в желательном направлении.

Объективные экономические стимулы и рычаги воздействуют на экономику предприятия через дифференцированные плановые задания, а в народнохозяйственном масштабе применяются такие мощные инструменты, как плановое ценообразование.

Плановые задания предприятиям должны быть стабильными (не меняться в течение года, как это подчас бывает), взаимозвязанными (производственные, финансовые планы, планы материально-технического снабжения); реальными, т. е. экономически обоснованными и не увеличены механически; доведены до предприятий своевременно. Только в этом случае они могут удовлетворительно выполнять ту роль, которая на них возложена.

Ряд экономистов вносят предложения включать в число директивных плановых показателей показатели качества. Думается, что это затруднительно. Такие попытки потерпят фиаско из-за трудностей определения общих, всеохватывающих пара-

метров продукции. Тем более, что качество — категория динамичная.

В период быстрого научно-технического прогресса приходится постоянно технически совершенствовать изделия, улучшать потребительские свойства изделий, повышать качество. В практике работы предприятий такой процесс совершенствования качества продукции и замены устаревших видов продукции новыми имеет важное значение особенно в отраслях, производящих товары народного потребления, которые подвергаются быстрому изменению под влиянием моды, эстетических вкусов потребителей и т. д. Поэтому кажется излишним вводить в систему директивных показателей планирования еще дополнительно показатели качества. Качество продукции регламентируется государственными и техническими условиями. Они должны дополняться критериями надежности, долговечности и других показателей качества, а предприятие должно быть материально заинтересовано в выполнении требований ГОСТов и технических условий, а также отвечать за это. Нам представляется целесообразным усилить экономическими рычагами материальную заинтересованность предприятия в улучшении качества продукции. Наряду с этим следует увеличить число отчетных показателей предприятия за счет показателей качества, а также повысить роль внутриводовских показателей качества продукции.

Сокращение количества директивных народнохозяйственных показателей в разумном сочетании с усилением роли и значения отчетных показателей предприятия позволит повысить общий уровень плановой работы.

Система показателей, которая отражала бы работу предприятия по улучшению качества продукции и достигнутый на предприятии уровень качества изделий, должна быть дифференцирована по отраслям производства, а в некоторых случаях и по группам изделий. Наиболее общими показателями могли бы служить, во-первых, показатель технического уровня изделий. Для установления этого показателя необходимо ввести на предприятиях постоянный учет динамики качества или изменения технического уровня продукции. В этом отношении заслуживает распространения опыт предприятий Московского городского СНХ, где составляются «карты технического уровня». В этих картах анализируются показатели качества изделий данного предприятия в сравнении с лучшими отечественными и зарубежными образцами.

На основании этих карт можно разработать коэффициент качества на каждое изделие и показатель уровня качества по всему предприятию, используя балльную систему. Покажем это на примере. Все изделия следует классифицировать по уровню качества на следующие классы: высший — изделие изготовлено на основе самых последних достижений науки и техники и

уровень его выше лучших мировых стандартов, служащих образцом для промышленности других стран (получивших призы мировых выставок); первый — на мировом уровне и второй — ниже этого уровня.

Классификацию можно произвести путем сопоставления по каждому изделию всех важнейших показателей качества с их соответствующей оценкой. Например:

Уровень качества автомобиля Зил-130 (по трехбалльной системе)

№	Наименование основных показателей и срок службы	Ед. измерения	Показатели данного изделия	Показатели лучших зарубежных изделий	Количество пунктов
1.	Грузоподъемность	кг	6000	Нет данных (примерно 5000 кг)	—
2.	Сухой вес автомобиля	„	3950	нет данных	3
3.	Полный вес автомобиля с грузом	„	10 500	10 900	2
4.	Полный вес автопоезда с грузом	„	19 000	19 000	3
5.	Максимальная мощность и крутящий момент двигателя	лс/кгм	195/45	180/43	—
6.	Рабочий объем двигателя	л	6	5,8	3
7.	Максимальная скорость (кинематическая)	км/час	108	100	2
8.	Расход топлива (контрольный)	л/100 км	25	нет данных	—
9.	Число точек смазки	„	60	60	2
10.	Ресурс автомобиля	км	200 000	нет данных	—
Число пунктов		—	—	—	16

$K_{\text{изд.}} = \frac{16}{18} = 0,89$. При этом $0 < K_q \leq 1$. Максимальное количество пунктов дает уровень выше среднего мирового. Можно определить примерно следующую шкалу:

K_q для ВК — 0,90 — 1
 I — 0,75 — 0,90
 II — менее 0,75

На основе этой классификации можно произвести анализ и установить общий уровень качества на каждом конкретном предприятии (коэффициент качества на предприятии — K_q)

Класс качества	Объем производства			
	Количество шт.	%	в тыс. руб.	%
Всего	1000	100	100 000	100
В том числе:				
Высший класс (ВК)	100	10,0	15 000	15,0
Первый класс (I)	500	50,0	50 000	15,0
Второй класс (II)	400	40,0	35 000	25,0
K_Q	0,85	—	0,90	—

Оценивая классы качества K_B — 1,5 балла, I — 1 и II — 0,5, получаем K_Q на предприятии по количеству 0,85 и по стоимости 0,90. Это показывает, что в целом предприятие по качеству выпускаемых изделий стоит ниже мирового уровня. Отсюда вытекает задача анализа причин отставания по каждому изделию от мирового уровня. На основе этого вышестоящие хозяйственные и планирующие органы дифференцируют плановые задания по увеличению капитальных вложений в основные фонды или по стимулированию более лучшего их использования, по материальному поощрению работников предприятия и т. д.

На предприятии целесообразно составить планы (орг. техн. и перспективные) улучшения качества по каждому изделию, намечая по всем конкретным показателям качества задачи по их улучшению в ближайшей и более отдаленной перспективе, исходя из направлений прогресса науки и техники.

Показателями уровня качества могут служить и различные показатели, характеризующие работу предприятия по улучшению качества выпускаемых изделий: процент обновленной продукции, выпускаемой взамен устаревшей; индексы качества

(напр. $I_q = \frac{\sum Qq_e}{\sum q_e}$; где I_q — индекс качества в процентах, Q — отношение качества отдельных видов продукции в текущем периоде к их качеству в отчетном периоде, q — выпуск продукции в текущем периоде, e — цена изделия в текущем периоде⁵).

Весьма важным показателем работы предприятия является величина экономического эффекта, полученного за счет улучшения качества продукции. Исчисление такого показателя крайне трудно, потому что в данное время по большинству изделий отсутствует надежная методика учета экономической эффективности новых видов продукции и изделий улучшенного качества. Но определить величину экономии (как у производителя, так и

⁵ В. Сисъков, Экономические проблемы повышения качества продукции, «Вопросы экономики» № 2, 1965, стр. 18.

у потребителя) крайне важно для установления фонда материального поощрения работников предприятия за повышение качества продукции, а также для ценообразования. Показатель экономической эффективности повышения качества как сумма экономии, полученной по всем изделиям улучшенного качества, является основным источником фонда материального поощрения работников за качество.

Для анализа деятельности предприятия по улучшению качества следует пользоваться и показателями, уже определившимися, как-то: сортность, рекламации потребителей, брак в процентах к общему выпуску и его снижение, потери от брака.

Роль показателей качества надо повышать и при внутри-заводском планировании для оценки работы цехов и участков.

Отчетные показатели качества являются основой системы материального стимулирования коллективов предприятий и отдельных работников за улучшение качества продукции. Чем полнее и точнее будут показатели качества, служащие основанием для оценки хозяйственной деятельности предприятия по улучшению качества выпускаемой продукции, тем совершеннее может быть система материального поощрения и, следовательно, эффективнее будут результаты.

Система материального поощрения и материальной ответственности коллективов предприятий

Качество продукции в большей мере зависит от качества труда, заключающегося в продукте. Поэтому материальное стимулирование производственного персонала предприятия имеет исключительно важное значение для повышения качества продукции. Материальное стимулирование производственных рабочих происходит через формы и системы заработной платы, а также через фонды коллективного и индивидуального премирования. Существующая система материального стимулирования в основном построена на количественных показателях выполнения плановых заданий. Об этом свидетельствуют, во-первых: чрезмерный удельный вес сдельной оплаты труда в отраслях, где в связи с техническим прогрессом и совершенствованием технологии, с внедрением поточных методов производства можно было бы перейти на повременную оплату, позволяющую более действенно повысить качество труда. Во-вторых, основным условием образования фонда предприятия является количественное выполнение плана; показатели качества, как правило, не играют существенной роли. В-третьих, выплата премии рабочим и ИТР производится в зависимости от выполнения заданий по количеству произведенной продукции. Только в отдельных случаях показатели качества являются корректирующими.

Существенными недостатками нынешней системы материаль-

ного поощрения являются ограниченность фондов поощрения и многочисленность условий премирования. Средства, выделяемые в фонд предприятия, при данном порядке образования этого фонда, настолько незначительны, что премии работникам предприятия, выплачиваемые из фонда, существенного стимулирующего влияния на результаты труда не оказывают. В 1963 году поощрительные фонды промышленных предприятий составили (было использовано фактически) 908 миллионов рублей.⁶

Из них было израсходовано на премирование работников промышленности и на улучшение культурно-бытового обслуживания, на приобретение путевок в дома отдыха и санатории и на жилищные нужды 380 миллионов рублей. На каждого человека промышленно-производственного персонала это составило 15,16 рублей в год или 1,26 рублей в месяц.⁷ Сумма индивидуальных премий была еще меньше. Поощрение лучших работников за достижение высоких показателей по качеству продукции за счет фонда предприятия имеет скорее символическое значение, чем постоянное материально стимулирующее воздействие.

Премияльная система поощрения производственных рабочих в существующей форме также не может служить удовлетворительной основой стимулирования повышения качества труда и качества продукции. Премии, при незначительных размерах, малом удельном весе в основной заработной плате и множественности условий премирования, не выполняют в должной мере своих стимулирующих функций. Рабочие часто знают только об одном условии премирования — выполнении и перевыполнении норм труда и рассматривают премии как органическую часть заработной платы, а не как дополнительное вознаграждение за лучшие результаты работы.

Для создания материальной заинтересованности коллективов предприятий и отдельных работников в улучшении качества продукции необходимо создать эффективную систему материального поощрения, дополняя ее материальной ответственностью каждого работника, виновного в изготовлении недоброкачественных изделий. На наш взгляд в этой системе должны учитываться следующие моменты.

Необходимо дать предприятиям право перейти на ответственных операциях, где решается качество изделия, со сдельно-премиальной оплаты труда на повременно-премиальную. При этом можно сохранить тарифные ставки сдельщиков. В данное время в некоторых отраслях легкой промышленности, выпускающих товары народного потребления, ряд предприятий в порядке эксперимента перешел на новый порядок планирования и реа-

⁶ Народное хозяйство СССР в 1963 году. Статистический ежегодник. Москва, 1965, стр. 650.

⁷ Подсчитано по тем же данным.

лизации, устанавливая прямые связи с торгующими организациями или магазинами. В системе СНХ ЭССР со второго полугодия 1965 года на новую систему перешли швейные фабрики «Балтика» и им. В. Клементи, текстильная фабрика «1 Декабря» и производственное объединение обувных предприятий «Коммунар». На этих предприятиях разрешено по усмотрению администрации, где это необходимо, переходить на повременно-премиальную систему оплаты труда. Если опыт этих предприятий подтвердит правильность замены на некоторых работах сдельно-премиальной оплаты повременно-премиальной, то тогда необходимо более решительно внедрять этот опыт и на других предприятиях легкой промышленности, где наиболее остро стоят вопросы улучшения качества продукции.

Уже имеющийся опыт тираспольской швейной фабрики им. 40-летия ВЛКСМ, где рабочие пошивочных цехов были переведены на повременно-премиальную систему оплаты труда с увеличением премий до 40% тарифной ставки (сдельного заработка), является положительным и обнадеживающим.⁸

Подчеркиваем, что материальное стимулирование качества не всегда органически связано и обязательно предполагает повременную форму заработной платы. При определении форм оплаты труда надо строго учитывать конкретные условия и характер труда, степень механизации и автоматизации труда, особенности технологического процесса и др. факторы. Но, как показывает отечественный и зарубежный опыт, во многих случаях применение повременно-премиальной формы дает больший эффект для повышения качества продукции. Американские психологи труда уже давно установили, что забота о качестве позволяет рабочему более полно применять свои умения, свой творческий талант и делает труд более привлекательным. Американский промышленник Р. Уольф в докладе «Использование стимулов, не связанных с коммерческой стороной дела в производстве» пишет: «Достижения могут быть сведены к трем важнейшим группам: достижение количества, достижение качества и достижение экономии расходов. Стоящие на втором месте качественные достижения имеют, пожалуй, наибольшее значение, так как привлекают к разрешению проблемы индивидуальные способности, вследствие чего, преодолевая препятствия на пути к однообразию качества, они в то же время устраняют сопротивление к увеличению выработки. Творческая мощь человеческого ума, однако, не удовлетворяется созданием лучшего качества при существующих условиях работы. Стремление создать новые условия для более усовершенствованной выработки, исходя из естественных законов процесса, ищет проявления и находит его в форме предложения новых механических изобретений.»

⁸ См. «Социалистический труд» № 12, 1964, стр. 82—88.

Проявление индивидуальных способностей каждого рабочего в улучшении качества труда и качества продукта возможно в большей степени при повременной форме заработной платы. Как правило, гонка за количеством подавляет в рабочем творческий дух и превращает его в механического исполнителя.

Для повышения коэффициента полезности премиальной системы необходимо увеличить фонды индивидуального и коллективного премирования. В некоторых странах народной демократии (Польша, Венгрия) удельный вес премий в фонде заработной платы достигает 20 процентов. У нас же гораздо меньше. Рабочий должен знать основную ставку и величину премии, выплачиваемой ему за улучшение качества продукции. Премия за качество должна быть настолько ощутимой, насколько это требуется для того, чтобы вызвать у рабочего материальную заинтересованность работать качественнее и заботиться о повышении качества обрабатываемых деталей, узлов, изделий. Сейчас премирование возможно лишь в пределах фонда заработной платы, утвержденного для предприятия. Такой порядок снижает эффективность всей системы премирования. Целесообразно было бы образовать специальный фонд материального поощрения. Источником средств такого фонда, кроме нормативных ассигнований, могли бы служить часть народнохозяйственной экономии, полученной от повышения качества продукции, и часть средств, полученных за счет экономного расходования материалов.

Во многих производствах характер технологического процесса не дает возможности проводить контроль и выявлять уровень качества продукции на всех стадиях процесса производства. В массовом производстве одинаковые операции выполняются на целой группе машин или станков и продукция обезличивается. Это затрудняет установление качества труда каждого конкретного рабочего. Поэтому должна возрастать роль коллективного премирования, коллективных форм поощрения труда. Применение коллективного поощрения через коллективно-сдельную систему оплаты труда и коллективных премий усилит взаимоконтроль рабочих, что является важным для производства качественной продукции.

Для коллективного поощрения следует использовать фонд предприятия, средства которого можно распределить отдельно на коллективное поощрение работников предприятия и отдельно на производственные нужды. Фонд предприятия должен быть несколько увеличен за счет увеличения отчислений от прибыли.

Круг показателей и условий материального поощрения должен быть строго ограничен, с тем, чтобы концентрировать стимулирующее влияние материальных средств на наиболее важные и решающие цели: повышение производительности труда, рост продукции, повышение ее качества, увеличение прибыли. Руководители предприятий или производственных объединений

должны иметь право определять соотношение суммы средств, выделяемых на поощрение за те или другие показатели в зависимости от положения на предприятии (наиболее сильное отставание по некоторым показателям, успешное выполнение заданий по другим), в пределах фонда материального поощрения. Централизованное определение нормативов по всем условиям премирования не оправдывает себя, поскольку задачи, стоящие в данный момент перед различными отраслями, группой предприятий или каждым предприятием, могут не совпадать. На одном предприятии требуется улучшение показателей качества продукции, на другом с этими показателями дело обстоит благополучно, но не выполняются задания по снижению себестоимости и увеличению прибыли и т. п. В каждом случае требуется дифференцированный подход.

Для материального стимулирования за качество требуется установить точные критерии, на основе которых определяется величина вознаграждения работникам предприятий. Вопрос об измерителях качества еще слабо разработан. По многим изделиям отсутствуют надежные критерии качества, которые можно выразить в определенных показателях. Эталоном качества являются сейчас ГОСТы, ТУ, заводские нормалы или условия, зафиксированные в договорах поставщика и заказчика. Однако, как уже выше было указано, эта основа во многих случаях неудовлетворительная. Многие ГОСТы, технические условия и другие соответствующие документы узаконивают выпуск изделий, которые по своим качественным свойствам не соответствуют нынешним требованиям и устарели. Некоторые ГОСТы допускают пониженные требования к качеству продуктов. Например, по действующим в рыбной промышленности ГОСТам 7448-55, 815-55, 1168-55, 2135-55 в солевой и мороженой рыбе и сельди второго сорта допускается кисловатый запах в жабрах. Поэтому не все продукты, соответствующие ГОСТам, ТУ и пр., являются высококачественными.

Стандартизация сама по себе, следовательно, не может полностью выполнять функции мерила качества. Роль стандартов можно было бы повысить внедрением в условиях ГОСТов нескольких степеней по тем изделиям, которые еще отстают от мирового уровня и от современных научно-технических возможностей. Такие прогрессивные стандарты могут служить основанием для определения качества работы всего коллектива предприятия. Но пока для внутризаводского материального поощрения производственного персонала основным критерием качества служит соответствие детали или изделия требованиям технической документации. Наряду с этим необходимо специально поощрять работников за предложения и практические достижения в области улучшения качества продукции аналогично практикуемому сейчас поощрению рационализаторских предложений

по совершенствованию техники, технологии и достижения более высокой производительности труда. Улучшение технико-экономических показателей изделий, повышение их потребительной стоимости должно быть делом не только конструкторов, проектировщиков, технологов, но и каждого рабочего, чья творческая мысль помогает находить новые решения.

Премирование отдельных работников на предприятии, в цехах, участках и т. д. за высокое качество труда следует продолжать и по таким показателям, как снижение брака, удельный вес первосортной продукции, количество рекламаций.

Система материального поощрения за улучшение качества даст большие результаты, если она будет сочетаться с мерами материальной ответственности за выпуск некачественной продукции. Установившийся в настоящее время порядок материальной ответственности работников предприятий сводится в основном к учету брака при вознаграждении труда. Брак не учитывается в оплачиваемой продукции, виновным в допущении брака за исправление и переделку забракованной продукции выдается зарплата в размере 50%.

На практике все эти меры не являются результативными. В некоторых производствах трудно устанавливать степень ответственности каждого работника в допущении брака. В том случае, если и удастся применить штрафные санкции к виновным в браке работникам это практикуется в весьма ограниченных масштабах. Так, например, за 9 месяцев 1964 года на обувной фабрике «Пыхьяла» потери от внутрифабричного брака составили 5 158,80 рублей. С лиц, виновных в браке, удержали лишь 485 рублей или 9,4% от потерь. На швейной фабрике им. В. Клемента сумма выплаченных штрафов по рекламациям составила в 1964 году 524,54 рублей, но удержали с виновных 157,26 руб. или 30%. На ряде предприятий легкой промышленности СНХ ЭССР потери от брака не возмещаются за счет работников, допустивших брак, а относятся к себестоимости продукции.

Причина такого либерализма заключается в слабости объективных экономических стимулов качества продукции на предприятиях: работа предприятия оценивается в основном по количественным показателям; часто некачественная продукция сходит удачно; нет достаточного контроля за качеством сырья и материалов; иногда в производство сознательно внедряются материалы низкого качества; стремясь любой ценой качественно выполнить план, допускают нарушение технологического процесса и т. д. В такой обстановке руководителям предприятий совестно наказать рабочего, который ослабляет внимание к качеству изделия. Поэтому наказывают за наиболее яркие случаи халатного и небрежного отношения к работе.

Незначительная величина сумм, удерживаемых за брак, по существу и не является наказанием. Премия, получаемая за пе-

ревыполнение норм выработки, многократно перекрывает величину вычетов за брак. Поэтому некоторые рабочие могут сознательно идти на нарушение технологического процесса и упрощение трудовых операций, снижая качество и допуская брак.

Материальная ответственность за допущение брака еще не идентична с ответственностью за выпуск продукции низкого качества, поскольку нельзя отождествлять понятия «качество» и «пригодность». Изделие может быть годным к потреблению, но в то же время не являться высококачественным. Продукт низкого качества не всегда является браком. Понятие «качество» гораздо шире понятия «брак». Уровень качества продукта не зависит только от рабочего, качества его труда. Продукт является результатом труда целого коллектива. Поэтому за уровень качества продукции должна применяться коллективная ответственность и соответствующие материальные санкции в отношении целого предприятия. Каждый отдельный работник несет индивидуальную ответственность за качество своего труда и частичную ответственность за качество продукта как член коллектива этого предприятия. Соответственно должна строиться система материальной ответственности всего коллектива предприятия, его отдельных подразделений, индивидуально каждого работника.

Вся система индивидуальной и коллективной материальной ответственности должна основываться на той моральной предпосылке, что коллектив социалистического предприятия чувствует себя в полной мере хозяином своего предприятия и отвечает за его работу. Материальный стимул и материальная ответственность за качество продукции должны дополняться моральными стимулами и моральной ответственностью коллектива предприятия и каждого работника.

Научная система цен

Мощным экономическим стимулом к повышению качества продукции может служить цена. В практике ценообразования постепенно начинают учитывать степень качества изделий, несмотря на утверждения отдельных теоретиков, что такая практика будто бы противоречит теории стоимости. Не вдаваясь в данной статье в полемику по теории цен, остановимся на некоторых практических вопросах учета потребительских свойств продукции в ценообразовании.

В настоящее время при планировании себестоимости и определении оптовых и розничных цен качество продукции часто не учитывается. Это приводит к тому, что при отсутствии других действенных стимулов коллективы предприятий в повышении качества выпускаемой продукции, материально не заинтересованы, особенно в том случае, если повышение качества изделия

требует вначале дополнительных затрат. Невыполнение задания по снижению себестоимости ухудшает финансовое состояние предприятия, лишает коллектив премий. Выпуск продукции повышенного качества, требующий больших производственных затрат, по ценам продукции старого качества, снижает рентабельность и также отрицательно отражается на хозяйственной деятельности предприятия.

Как правило, надо стремиться к тому, чтобы более качественная продукция была и дешевле («хорошие вещи — дешевые, плохие вещи — дорогие.») На практике, по крайней мере в период внедрения вплоть до массово освоенного выпуска, получается часто наоборот.

Возникшее противоречие между плановым заданием по снижению себестоимости и необходимостью увеличения затрат на выпуск продукции повышенного качества тормозит обновление ассортимента, улучшение качества продукции.

Каким образом можно разрешить это противоречие? Социалистическое хозяйствование требует экономного расходования материальных и трудовых ресурсов, повышения производительности труда и снижения себестоимости продукции. Задача снижения себестоимости всегда остается важнейшей экономической задачей предприятий. Возрастает также значение качества продукции. На наш взгляд, единственное разумное решение правильного сочетания этих двух задач заключается в ценах.

Изменения качества изделия отражаются в ее цене в двух случаях: во-первых, повышенные потребительские свойства продукции, если они не определяются исключительно природными условиями, обычно связаны с повышенными затратами живого и овеществленного труда, т. е. труд, содержащийся в продукции более высокого качества, выступает как труд, создающий большую стоимость. Цена, выражающая стоимость продукта, должна в этом случае повышаться. Но изменение потребительских свойств продукции не всегда пропорционально изменению затрат труда. Поэтому качество продукции выступает как самостоятельный ценообразующий фактор, вызывающий отклонения цен от стоимости.

Учет потребительских свойств продукции в плановом ценообразовании важен еще в связи с разной экономической эффективностью использования различных видов продукции в личном потреблении. Затраты в процессе использования продукции не могут определять ее стоимость. Между тем эквивалентные количества потребительной стоимости, заключенные во взаимозаменяемых видах продукции или в продукции одного и того же вида, но разного качества, требуют неодинаковых затрат при их использовании. В ценах это должно учитываться. В зависимости от степени удовлетворения одной и той же потребности должна

определяться цена, в основе которой лежат трудовые затраты т. е. стоимость.

Разумеется, ценообразование нельзя упростить и свести только к учету стоимости и потребительских свойств. Система цен используется в социалистическом обществе и для создания рациональной структуры потреблений, учитываются пропорции спроса и предложения и т. д. В данном же случае речь идет о том, чтобы в процессе совершенствования системы планового ценообразования устранить те недостатки, которые мешают повышению качества продукции и превратить цены в мощный фактор экономического стимулирования повышения качества продукции.

При капитализме качество учитывается в цене товара через стихийные колебания спроса и предложения. В социалистической экономике это должно осуществляться планомерно путем учета затрат на производство продукта и экономической эффективности его использования (потребления). Плановая цена при социализме определяется на основе стоимости. Чем больше цены приближены к стоимости изделия и возможно полнее выражают действительные затраты на его производство, тем эффективнее выполняют цены свою функциональную роль объективного экономического стимула. Однако приближение цен к стоимости не означает, что цены механически определяются на основе стоимости, без учета наиболее эффективных путей достижения максимального удовлетворения потребностей общества при данном уровне развития производительных сил.

Некоторые экономисты предлагают установить цены пропорционально технологическим и экономическим эквивалентам продукции, по принципу: равная цена за равное удовлетворение потребности.⁹ Цены, установленные по этому принципу, приводят к равновыгодности для потребителя разных видов, марок и сортов продукции и не стимулируют применение прогрессивных видов продукции. Цены могут также оказаться тормозом технического прогресса, совершенствования структуры производства и потребления.

Цены должны учитывать экономическую эффективность продукции повышенного качества, создавая стимул для производства и потребления наиболее экономичной продукции. Этого можно достигнуть в том случае, если совокупная экономия, полученная от повышения качества продукции распределяется между производителем и потребителем. Для этого необходимо установить относительно пониженные цены на прогрес-

⁹ См., например, В. Н. Жуков, Вопросы планирования цен и рентабельности в связи с учетом потребительских свойств продукции. В сборнике «Учет потребительских свойств продукции в ценообразовании». Изд. «Наука», М., 1964. См. также «Теоретические основы и методика учета ценообразующих факторов при планировании цен», М. 1964, стр. 25.

сивные, экономичные виды продукции, чтобы стимулировать их потребление. В абсолютных размерах эти цены могут быть выше цен на аналогичные старые виды продукции, чтобы стимулировать повышенной рентабельностью производство, но не настолько, чтобы перекрыть ту экономическую выгоду, которую может дать новый вид продукции. Поясним это на примере.

Предположим, что срок службы машины 5000 часов. Затраты на ее производство составляют 100 рублей. Другая машина, повышенного качества, имеет срок службы в 7500 часов (остальные параметры остаются неизменными), но затраты на ее производство выше — 110 руб. Прибавочный продукт в обоих случаях составляет 20% к затратам. В первом случае, цена, установленная по стоимости, составила бы 120 рублей, во втором случае — 132 руб. Народнохозяйственный эффект от применения второй машины составит 0,64 коп. на ед. потребления или за весь срок службы машины 48 руб. Цена второй машины, установленная пропорционально затратам, выше первой на 12 рублей. Экономический эффект для общества (48 руб.) не был бы в такой цене полностью реализован и попал бы целиком к потребителю. Производитель же в производстве второй машины материально не был бы заинтересован — 20-процентную рентабельность обеспечивает также выпуск первой машины. Следовательно цена должна быть ниже 180 руб. (132 + 48) иначе не получил бы выгоду потребитель, но выше стоимости, чтобы обеспечить более высокую рентабельность и создать материальную заинтересованность у потребителя. Вопрос о том, в какой пропорции экономический эффект (48 руб.) распределяется между производителем и потребителем, следует решить конкретно по каждому изделию при утверждении новых цен, чтобы учесть конкретные задачи материального стимулирования производства и потребления. Экономически обоснованная цена на новое изделие будет таким образом

$W + E_{ff} > P_n$; где P_n — цена на новое изделие

W — стоимость нового изделия

E_{ff} — экономический эффект от применения нового изделия

Такая цена будет материально заинтересовывать производителя в выпуске новой продукции, а также потребителя в ее потреблении. Общество в целом получит эффект от использования такой продукции, повысится общественная производительность труда и увеличатся возможности накопления, будут более полно удовлетворяться потребности в данного рода продукции.

В то же время цена на старую машину должна быть снижена в размере той суммы, на которую цена новой машины превышает стоимость. Предположим, что цену на новую машину установят в 145 руб, т. е. на 13 руб. выше стоимости. Тогда цену на старую машину можно установить в 107 руб. При этой

пониженной цене рентабельность снизится до 7 процентов, а потребителю она все равно не будет экономически выгодной, поскольку затраты на ед. потребления составят 2,14 коп., а при пользовании новой машины 1,93 коп. или на 2,25 руб. меньше за весь срок службы машины. Предприятие же прекратит в дальнейшем выпуск этих машин из-за низкой рентабельности. Итак, новая цена на старое изделие (P_{na}):

$P_{na} = P_a - \Delta W$ где: P_a — цена на старое изделие до выпуска нового;

ΔW — сумма, превышающая стоимость нового изделия.

При таком принципе ценообразования полностью реализуется созданная стоимость в сумме стоимости нового и старого изделий и цена в итоге будет точно совпадать со стоимостью, хотя этого и не требуется в локальных пределах группы изделий или даже целой отрасли.

По понятным причинам мы привели здесь только одну принципиальную схему образования цены и абстрагировались от других множественных факторов, влияющих на цену. Как правило, надо добиваться повышения качества продукции не путем увеличения затрат производства, а снижением себестоимости и удешевлением производства. Применение новой более прогрессивной продукции должно стимулироваться относительно низкой ценой, установленной по стоимости. Поскольку же нет прямой зависимости между себестоимостью и эффективностью продукции, в сфере потребления возможны различные варианты. Первый: себестоимость повышается в меньшей степени, чем повышается экономическая эффективность продукции лучшего качества. В этом случае может быть применен вышеприведенный принцип ценообразования. Второй: себестоимость снижается, но экономическая эффективность продукции повышается. Цену целесообразно установить пропорционально производственным затратам, но с учетом обеспечения более высокой рентабельности, чтобы создать материальную заинтересованность у предприятия-производителя. Некоторые экономисты (А. Бачурин, А. Школьников и др.) предлагают устанавливать цены на новую продукцию не на базе себестоимости, а на основе цен на аналогичную продукцию, но с более низким качеством. Например, А. Бачурин пишет: «В принципе одинаковые потребительские стоимости должны иметь равные цены, хотя на их производство может быть затрачено неодинаковое количество труда. И наоборот, при равных затратах труда, но разных потребительских стоимостях, когда удовлетворяется одна и та же потребность, цены должны быть различными.¹⁰»

Ориентация исключительно на потребительские свойства то-

¹⁰ А. Бачурин, Цены в плановом хозяйстве. «Коммунист» № 2, 1965, стр. 32.

варов как решающего фактора образования цен не является ни теоретически ни практически обоснованной. Цена как экономический рычаг плановой социалистической экономики может свою роль выполнять эффективно лишь тогда, когда она будет возможно близкой к общественно необходимым затратам труда. Стоимостная основа цены должна являться непоколебимой. Корректировка цены изделия, исходя из экономического эффекта его применения, не противоречит стоимостной основе, а повысит положительную роль цены в стимулировании повышения качества продукции и соответствует требованиям закона стоимости.

В некоторых европейских странах народной демократии (Чехословакия, ГДР, Венгрия) применяется система накидок и скидок с единой цены за отклонения от нормы. Коррективы к ценам обеспечивают сравнительную выгоду более экономичных видов продукции для производителя и потребителя.

Такую систему следовало бы предусмотреть в договорных отношениях предприятий. За сырье и материалы, качество которых ниже требований ГОСТов или договорных условий, следует делать скидку, величина которой определена между договаривающимися сторонами в соответствии с экономической обоснованностью. И наоборот. За поставку продукции лучшего качества предусмотреть надбавки к цене. Скидки и надбавки к цене должны быть не символическими, а экономически обоснованными, чтобы предприятие — производитель и предприятие — потребитель материально были заинтересованы в производстве и потреблении продукции высокого качества.

Система скидок и надбавок является дополнительной мерой стимулирования предприятий наряду с основной — установлением твердых цен с учетом потребительских свойств продукции. Пока наша система ценообразования и порядок установления новых цен действует неоперативно и цены еще не упорядочены, можно пользоваться финансовыми рычагами: финансирование дополнительных затрат, связанных с повышением качества из фонда новой продукции, надбавки к цене за улучшение качества и др.

Повышение цен на новую продукцию повышенного качества смущает некоторых экономистов, которые главным аргументом против повышения цен выдвигают тезис о том, что такие цены не стимулируют потребителей пользоваться новыми более прогрессивными изделиями. Предлагается компенсировать дополнительные издержки производителей из специального фонда, образованного из отчислений от плановой себестоимости рядовых видов продукции.¹¹

¹¹ См. В. Андреев, Неотложные вопросы улучшения качества металлопродукции. «Плановое хозяйство» № 4, 1965, стр. 19.

Опасения, что повышенные цены тормозят рост потребления продукции лучшего качества, не имеют под собой никакой почвы, если цены будут установлены таким образом, что экономический эффект от применения новой продукции будет разделен между производителем и потребителем. Что же касается образования различных фондов через финансовые каналы, то они могут иметь только временный характер, пока не будет эффективно действовать система объективных хозрасчетных рычагов: цены, плановые показатели и др.

Для выражения качества многих видов сырья потребительских товаров пользуются показателем сортности. Цены на различные сорта одного и то же вида продукции устанавливаются дифференцированно. В настоящее время дифференциация не всегда синхронизирована с действительными колебаниями качества различных сортов. Поэтому сортность по некоторым товарам имеет условный характер. В материальном отношении на хозяйственное состояние предприятия невыполнение плана сортности чувствительно не влияет.

Например Тартуская швейная фабрика «Сангар» выпускает продукцию только первым и вторым сортами. В 1964 г. план выпуска первосортной продукции составил 95%. План был выполнен на 96,9%. Разница в оптовой цене между I и II сортами — 5%. Удельный вес продукции II сорта по отчетным данным предприятия незначительный. В действительности сортность по швейным изделиям, выпускаемым фабрикой, можно было бы расширить до трех, а цены дифференцировать в большей мере и не по твердой шкале, а по договорным условиям поставщика-потребителя. Проверка сортности по данному предприятию, проведенная Госинспекцией по качеству, показала, что в определении сортности на предприятии техническим контролем допускаются ошибки, а часть продукции, не соответствующая ни I, ни II сортам, уценивается. В 1964 году уценили 2053 изделия, стоимость которых составила 0,68% валовой продукции.

Аналогичные факты имеются и на некоторых других предприятиях легкой промышленности СНХ ЭССР. С другой стороны, совершенно оправдана ликвидация многосортности и дифференциация цен по некоторым продовольственным и др. товарам, где по условиям производства и характера сырья можно выпускать продукцию, нюансы качества которой с трудом определяются даже квалифицированными товароведом, и возможно только установить: пригодна ли она к потреблению или нет.

Научно обоснованные цены могут удовлетворительно выполнять свою роль объективных хозрасчетных стимулов при наличии других экономических условий, необходимых для стимулирования повышения качества продукции. Лишь одна, экономически правильно обоснованная цена не решает проблемы. Так, например, хороших результатов в практике ценообразования да-

ло установление временных розничных цен на новые ткани, обувь, мебель, швейные и трикотажные изделия улучшенного качества и ассортимента, а также оригинальные по оформлению и пользующиеся повышенным спросом. В таких ценах учитываются дополнительные затраты, связанные с освоением новой продукции и улучшением качества выпускаемых изделий. Но при этом выяснилось, что при существующей системе связи между предприятиями — производителями и потребителями, предприятия имеют тенденцию стремиться к повышению цен выпускаемой продукции с целью повышения рентабельности в тех случаях, когда заметного улучшения качества не произошло. Поэтому органам, утверждающим цены, во многих случаях пришлось отказаться в экономически ничем не обоснованном повышении цен. Такую тенденцию лучше пресекать не административными действиями, а прежде всего объективными рычагами. Упорядочение экономических взаимосвязей предприятий и потребителей с таким расчетом, чтобы предприятия были материально заинтересованы в реализации своей продукции, вынуждает предприятия отказаться от упомянутой практики. Экономически необоснованное повышение цен привело бы к отсутствию спроса на такую продукцию. Если новое изделие улучшенного качества не дает потребителю материальной выгоды, то он от этого отказывается, предпочитая оставаться при старой, более дешевой.

Цена должна не только выполнять роль стимула к повышению качества продукции, но является также хозрасчетным рычагом, ставящим предприятие в худшие материальные условия в случае выпуска некачественной продукции. Одновременно с установлением льготных цен на продукцию высокого качества и повышенного спроса для увеличения рентабельности у производителей целесообразно снижать цены на старые виды продукции. Выпуск последних становится невыгодным, поскольку снижается рентабельность.

Как повышение, так и снижение цен должно происходить с таким расчетом, чтобы стимулировать потребление новой продукции. Часть экономической выгоды от выпуска новых видов или повышенного качества продукции должна попадать в руки потребителя. Задача экономистов — разработать методику определения экономической эффективности тех или иных видов продукции.

Взаимосвязи производства и потребления

Качество продукта в конечном счете оценивается в потреблении. Формы и характер складывающихся объективных экономических взаимосвязей производства и потребления в огромной степени влияет на качество как категорию производственную и в то же время потребительскую. Связи производства и потребления проявляются в сфере обмена

и распределения: Обмен — это «посредствующий момент между производством и обусловленным им распределением, с одной стороны, и потреблением, с другой».¹² Материальное содержание процесса обмена составляет замещение в вещественной форме одних видов общественного труда другими. Обмен завершает процесс производства, доставив продукты потребителю. Но, с другой стороны, через обмен и при его посредстве потребление оказывает обратное регулирующее воздействие на производство.

Потребление своей структурой воздействует на структуру и пропорции производства. Конкретной формой связи между производителями и потребителями при товарном обращении является торговля. Следовательно, обратная связь потребления и производства, обратное воздействие потребления на производство осуществляется преимущественно через торговлю, через рынок.

Качество продукции, сформированное в процессе производства, устанавливается, перед тем как продукт попадает в руки потребителя, в торговле: Торговля является той сетью, через которую некачественная продукция не проходит к потребителю. Более того, торговля должна стимулирующе воздействовать на промышленность, чтобы та выпускала только те товары, которые необходимы потребителю и соответствуют его вкусам. Роль торговли в стимулировании повышения качества продукции путем воздействия на формирование качества в промышленном производстве огромная.

Мы не останавливаемся здесь на вопросе о значении сферы обращения в непосредственном процессе образования потребительной стоимости (роль транспорта, упаковки, хранения и т. д.)

В настоящее время важным инструментом воздействия торговли на производство является система заказов. По товарам народного потребления производство планируется на основе заказов торговых предприятий и организаций. Промышленные предприятия обязаны производить только те товары и такого качества, каких требует потребитель. Невыполнение заказов повлечет за собой материальные санкции.

На практике, однако, нередко утверждаются производственные планы для предприятий, выпускающих товары народного потребления, без учета заказов торговых организаций. Некоторые предприятия продолжают выпускать товары низкого качества и в том ассортименте, который не удовлетворяет спроса потребителя. Например, в 1965 г. торговые организации и предприятия не дополучат от промышленности свыше 2 миллионов мужских костюмов, 30 миллионов мужских сорочек, 2,4 миллиона шерстяных брюк, 5 миллионов пальто и т. д.¹³

¹² К. Маркс, К критике политической экономии. Госполитиздат, М., 1949, стр. 211.

¹³ «Экономическая газета» № 25, 1965 г., стр. 32.

Торговые предприятия продолжают принимать товары, ассортимент и качество которых не соответствуют заказам.

Правда, даже в том случае, если бы заказы торговли выполнялись промышленностью, нельзя еще гарантировать того, что спрос будет удовлетворен полностью. Торговые организации еще недостаточно изучают спрос, и заказы не точно отражают действительные потребности. Например, потребсоюзы РСФСР в 1965 г. отказались закупить по сравнению с ранее данными заявками: электроплиток — 42%, электроутюгов — 45%, электродуховок — 75%, люстр — 50% и т. д.¹⁴

Заказы, составленные не на научной основе, не могут удовлетворительно служить рычагом воздействия торговли на промышленность.

В чем причины недостаточной эффективности системы заказов как экономического инструмента, который влияет на работу промышленности и тем самым на общественную потребительскую стоимость? Причин много, но остановимся лишь на двух.

Одна из основных заключается в недостатках существующей системы плановых показателей и практики планирования, о чем было сказано выше. Можно добавить, что порядок планирования в настоящее время не допускает пересмотра основных плановых показателей в соответствии с изменившимися заказами торговых организаций, которые корректируют заказы в течение года, учитывая изменения спроса. Сейчас заказы составляются задолго до планового периода и поэтому возникает острая необходимость уточнения заказов особенно по товарам моды (одежда, обувь и др.).

Работа предприятия оценивается в основном по выполнению заданий выпуска продукции, а не по реализованной продукции. Предприятие мало интересуется тем, что станет с его продукцией, после того как она вывезена за заводские ворота.

Вследствие недостатков в системе оценки хозяйственной деятельности предприятий и в системе ценообразования предприятия не заинтересованы в оперативной перестройке производства в соответствии с изменившимся спросом.

Вышеуказанные недостатки можно успешно преодолеть установлением прямых связей между торговыми организациями и промышленными предприятиями. Экономический эксперимент с новым порядком планирования, начатый на производственных объединениях «Маяк» и «Большевичка», на практике себя оправдывает. В 1965 г. эксперимент расширяется. На новый порядок планирования переводятся 25 процентов швейных, 28 процентов обувных, 18 процентов текстильных и 30 процентов кожевенных предприятий. В Эстонской ССР эксперимент прово-

¹⁴ «Экономическая газета» № 3, 1965 г., стр. 34.

дится на предприятиях легкой промышленности — «Балтика», «Коммунар», им. В. Клементи и «1 Декабря».

Первый опыт показывает, что внимание к качеству продукции при новой системе резко усилилось. Показатели качества стали в центре внимания коллективов предприятий. Разрабатываются организационно-технические и экономические меры повышения качества продукции. Требования потребителей к качеству изделий учитываются предприятиями. Более оперативно реагируют промышленные предприятия на изменение спроса. Уровень качества непосредственно влияет через хозяйственные рычаги на финансово-материальное состояние предприятия.

Улучшилась система материального стимулирования как коллектива предприятия, так и отдельных работников. Формы оплаты труда, премии и другие виды материального поощрения теперь связаны с качеством выпускаемой продукции.

Анализ состояния качества продукции на предприятиях занял должное место в работе всего коллектива. Поэтому, несмотря на существенные недостатки, которые имеются при проведении этого экономического эксперимента, в аспекте организации наиболее эффективной системы хозяйственных связей между предприятиями, выпускающими товары народного потребления, и торговли, а также в аспекте установления удовлетворительной системы плановых показателей и порядка планирования для создания необходимых объективных условий повышения качества продукции, данный эксперимент является наиболее обнадеживающим. По мере накопления конкретного фактического материала на предприятиях можно уже сделать и более аргументированные выводы, подтвержденные широкой практикой.

Другая причина заключается в том, что некоторые экономические методы воздействия на промышленность заменены административными методами. При этом последние оказываются неэффективными. Примером является централизованное распределение по тем группам товаров, которых имеется в достатке, вместо торговли этими же товарами.

Фондирование потребительских (и не только потребительских) товаров не является органически свойственным элементом централизованного социалистического планового хозяйства. Оно унаследовано от товарного дефицита в период форсированной индустриализации страны.

Результатом фондирования является то, что торговые предприятия обязаны принять для реализации товары, на которые нет спроса в данном районе и, наоборот, часто не получают тех товаров в необходимом количестве, но произведенных в достатке, на которые имеется спрос. При строго централизованном распределении товаров труднее добиться гармонического сочетания спроса и предложения по всем видам товаров.

Практика уже подтвердила необходимость и важность меж-республиканских оптовых ярмарок и других форм свободного маневрирования товарами народного потребления, выпускаемыми нашей промышленностью в достатке. В дальнейшем по мере увеличения производства товаров народного потребления необходимо более широко переходить от централизованного распределения к торговле в полном смысле этого слова.

Совершенствование хозяйственных связей торговли и промышленности с целью усиления воздействия торговли на процесс формирования и улучшения потребительских свойств продукции в производстве намечается следующим образом: а) замена административных методов воздействия экономическими. Экономическим методам должно отдаваться предпочтение; б) хозяйственные связи должны быть гибкими, давать возможность оперативно изменять производственную программу соответственно изменениям спроса; в) выполнение заказов торговли в предусмотренные сроки — основное требование, предъявляемое промышленности. План и график работы промышленных предприятий определяются заказами и их сроками. Выполнение плана оценивать по продукции, принятой торговыми организациями и отвечающей их требованиям; г) усилить материальную ответственность промышленных предприятий за выполнение заказов торговли.

В данной статье мы коснулись в общетеоретическом плане только некоторых объективных экономических стимулов (рычагов), влияющих в решающей степени на формирование качества продукции. Остались совершенно не затронутыми финансово-кредитные и ряд других рычагов.

Экономическое стимулирование повышения качества промышленной продукции предполагает целую систему экономических мероприятий, в которые входят:

- 1) совершенствование планирования и системы плановых показателей, с тем, чтобы в них должное место занимали показатели качества продукции;

- 2) дополнение системы показателей хозяйственной деятельности предприятия показателями, характеризующими качество продукции;

- 3) Создание такой системы коллективного и индивидуального материального поощрения коллективов и работников предприятий, которая создает материальную заинтересованность у каждого работника не только в увеличении количества продукции, но и в улучшении качества труда и изделий. Меры материального и морального поощрения повышения качества долж-

ны дополняться эффективными мерами материальной ответственности за выпуск некачественной продукции;

4) коренное улучшение ценообразования с тем, чтобы при плановом установлении цен учитывались потребительские свойства товаров и стимулировались как улучшение этих свойств, так и потребление прогрессивной, качественной продукции.

5) Создание гибких связей между промышленностью и торговлей, содействующих усилению воздействия торговли на промышленность и способствующих доводить до промышленных предприятий и учитывать ими возрастающие требования потребителей к ассортименту и качеству товаров.

6) Совершенствование финансово-кредитных рычагов с целью усиления их стимулирующего влияния на хозяйственную деятельность предприятий по повышению качества продукции (изменение порядка взимания налога с оборота и др.).

Разрешение проблемы повышения качества продукции как одной из важнейших экономических проблем строительства коммунизма возможно только при комплексном одновременном использовании всей системы экономических рычагов, а не совершенствованием лишь некоторых из них.

Общие принципы экономического стимулирования повышения качества промышленной продукции должны конкретизироваться в соответствии со спецификой по каждой отрасли промышленности и даже по группам предприятий, выпускающих определенного вида товары. Нет и не может быть универсальных показателей качества для планирования и оценки хозяйственной деятельности предприятий, материального поощрения для всей промышленности, а в некоторых случаях и для всей отрасли. Экономисты, работающие в области конкретной экономики, имеют широкое поле деятельности для выработки конкретной системы экономических мер стимулирования повышения качества продукции в каждой отрасли.

* *
*

Социалистическая система народного хозяйства обладает неограниченными возможностями для более полного удовлетворения растущих потребностей народа. Быстрый технический прогресс, передовая технология, высококвалифицированные кадры являются реальными предпосылками обеспечения высокого качества промышленной продукции. Совершенствование экономического стимулирования повышения качества продукции создает необходимые условия для того, чтобы продукция советской промышленности была лучшей в мире.

Поступила в редакцию в июле 1965 г.

О СТИМУЛИРОВАНИИ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

Х. Метса

Кафедра политической экономии

Цель развития производства в социалистическом обществе — удовлетворение в возрастающем масштабе материальных и духовных потребностей общества и всех его членов. Но на каждом этапе своего развития общество располагает лишь определенным количеством труда для удовлетворения этих потребностей. Этот труд выступает в качестве производственных мощностей, материалов, рабочих рук и т. д. С развитием общества количество этого труда возрастает.

Степень удовлетворения потребностей общества зависит, во-первых, от количества труда, имеющегося в распоряжении общества, и, во-вторых, от того, как мы используем этот труд, какие пути и методы избираются для удовлетворения потребностей. А это, в свою очередь, вопрос об экономической эффективности капиталовложений, вопрос об использовании производственных фондов и в не меньшей мере также вопрос о качестве производимой продукции.

В настоящее время одно из центральных мест среди актуальных проблем экономической науки занимает проблема повышения качества производимой продукции. Это обусловлено уровнем развития науки, техники, производства, спроса и потребностей населения. Немаловажную роль играет в этом и преодоление отставания экономической науки от практики хозяйственной жизни общества. Дело в том, что во время культа личности многие экономисты, борясь за «чистоту» трудовой теории стоимости К. Маркса, «забывали» и явно недооценивали потребительские свойства производимой продукции. В нынешний период экономическая наука идет в ногу с нуждами практики. Необходимость повышения качества продукции нашла отражение и во многих директивных документах последних лет. В Программе КПСС написано: «Систематическое повышение качества продукции является обязательным требованием развития

экономики. Качество продукции советских предприятий должно быть значительно выше, чем на лучших капиталистических предприятиях. Для этого необходимо применять широкую систему мероприятий, включая общественный контроль, повысить роль показателей качества продукции в планировании, в оценке работы предприятий, в социалистическом соревновании.»¹ На пятой сессии Верховного Совета СССР товарищ Косыгин сказал: «Улучшение качества продукции становится одной из самых главных, самых важных народнохозяйственных задач... Теперь проблема качества продукции ставится по-новому. Речь идет не только об улучшении качества уже освоенных видов изделий, а о систематическом и планомерном обновлении производимой продукции с учетом научно-технических достижений и возрастающих потребностей общества.»²

Стоимость и потребительная стоимость

Труд человека имеет двойственный характер. Затраты труда в качестве физиологической энергии создают стоимость. Труд в качестве определенного конкретного труда создает потребительную стоимость. В силу этого и товар представляет собой единство двух свойств — стоимости и потребительной стоимости. Но при этом определяющее место принадлежит потребительной стоимости — конкретному труду. Целесообразный труд, как создатель потребительных стоимостей, является условием существования людей. Поэтому труд только в определенной форме создает стоимость. «И вообще, — писал Маркс, — потребительная стоимость — носитель меновой стоимости, а не ее причина... Но, ... без потребительной стоимости, то есть без этого естественного носителя труда, вещь не имеет никакой меновой стоимости.»³ И дальше: «... вещь не может быть стоимостью, не будучи предметом потребления. Если она бесполезна, то и затраченный на нее труд бесполезен, не считается за труд и поэтому не образует никакой стоимости.»⁴

Товары как нужные и полезные для человека в личном или производственном потреблении вещи должны обладать соответствующими потребительскими свойствами. Продукты труда, не обладающие такими, нужными для человека, свойствами, по существу не имеют потребительной стоимости, а следовательно и стоимости. Такие продукты труда являются браком, и общество не признает затраченного на их производство труда.

¹ Программа Коммунистической партии Советского Союза, Госполитиздат, Москва, 1961, стр. 86.

² А. Н. Косыгин, О Государственном плане развития народного хозяйства СССР на 1965 год, газета «Советская Эстония», № 289, 10 декабря 1964 года.

³ К. Маркс, Капитал, т. III, Москва, 1949, стр. 660.

⁴ К. Маркс, Капитал, т. I, Москва стр. 47.

В общественном масштабе еще глубже связь между потребительной стоимостью и стоимостью.

В каждый данный момент общество принимает различные потребительные стоимости в строго определенной структуре. «Общественная потребность, то есть потребительная стоимость в общественном масштабе, — вот что определяет здесь долю всего общественного рабочего времени, которая приходится на различные особые сферы производства ... при нарушении этой пропорции не может быть реализована стоимость товара, ... Но вообще-то на эту особую отрасль затрачено слишком много общественного труда, то есть часть продукта бесполезна. Поэтому весь продукт удастся продать лишь так, как если бы он был произведен в необходимой пропорции. Эта количественная граница тех частей общественного рабочего времени, которые можно целесообразно затратить на различные особые сферы производства, ... Ограничение проявляется здесь при посредстве потребительной стоимости.»⁵

Таким образом, распределение труда и производство продуктов в соответствии со структурой потребностей общества обеспечивает рациональное использование общественного рабочего времени, а распределение труда и производство продуктов не в соответствии со структурой потребностей приводит к пере- и недопроизводству. А «... раз определенный товар произведен в количестве, превышающем наличную общественную потребность, часть общественного рабочего времени оказывается растроченной попусту, и вся масса товаров представляет тогда на рынке гораздо меньшее количество общественного труда, чем то, которое в нем действительно заключается.»⁶

Отсюда видно, что субстанцией стоимости товара являются не всякие затраты труда, а лишь общественно необходимые затраты труда, причем количество последнего определяется тем, что общество «... при данных условиях производства, на такой-то продукт определенного рода может затратить лишь столько-то из своего совокупного рабочего времени»,⁷ т. е. определяется потребительной стоимостью.

Некоторые экономисты сделали отсюда вывод, что субстанцией стоимости является не труд, а потребительная стоимость. Так, Ю. Ольсевич пишет: «Другим важным фактором стоимости и цены является потребительная стоимость товара. Степень, в которой разные товары удовлетворяют одну и ту же общественную потребность, непосредственно влияет на величину стоимости каждого из них.»⁸ С точки зрения автора выходит так, что

⁵ К. Маркс, Капитал, т. III, стр. 648—649.

⁶ Там же, стр. 195.

⁷ К. Маркс, Капитал, т. III, стр. 649.

⁸ Ю. Ольсевич, Новые маневры буржуазных критиков трудовой теории стоимости. «Вопросы экономики» № 9, 1963 г., стр. 117.

стоимость тонны условного топлива нефти, газа и угля должна быть одинаковой.

Эту мысль доводит до конца экономист Р. А. Белоусов. Он пишет: «Общественно необходимые затраты труда следует определять относительно потребительской стоимости, а не самой вещи. Если несколько продуктов труда имеют одинаковые свойства, т. е. удовлетворяют одну и ту же общественную потребность, то все они выступают как одна потребительная стоимость. На основе совокупности отраслевых затрат, которые выступают в качестве индивидуальных, формируется единая меновая стоимость.»⁹

Такая трактовка содержит уже теоретическую ошибку, не имеющую ничего общего с теорией трудовой стоимости. Теория трудовой стоимости исходит из того, что стоимость создается трудом, а количество труда, которое общество может тратить на создание продуктов определенного рода, и количество самих этих потребительных стоимостей, определяется общественными потребностями. Если изготовление каждого отдельного продукта требует от общества больше труда, то при данных условиях производства можно их в натуре меньше производить, и наоборот. При этом из различных товаров, удовлетворяющих одну и ту же потребность, общество предпочитает такие, которые обеспечивают максимальное удовлетворение потребностей при минимуме затрат, т. е. менее трудоемкие. Если же степень удовлетворения определенной потребности оказывает влияние на величину стоимости, то возможность такого выбора отпадает. А именно такой выбор имел в виду Ф. Энгельс, когда он писал в «Анти-Дюринге»: «Полезные действия различных предметов потребления, сопоставленные друг с другом и с необходимыми для их изготовления количествами труда, определяют окончательно этот план.»¹⁰

И еще один аспект связи стоимости и потребительной стоимости.

Потребительная стоимость товара — это совокупность различных свойств, которые удовлетворяют определенную потребность. В общем итоге они образуют понятие «качество» товара. Труд человека, изготавливая определенный вид товара для удовлетворения данной потребности, может дать ему разный уровень качества. Это зависит от качества и количества затраченного труда. Чем меньше количество затраченного труда, тем

⁹ Р. А. Белоусов, Отражение в цене потребительских свойств промышленной продукции. «Вопросы учета потребительских свойств продукции, соотношения спроса и предложения, природного и географического факторов в ценообразовании». Тезисы докладов и выступлений к расширенной сессии Научного Совета по проблемам ценообразования отделения экономики АН СССР, М., 1963, стр. 21.

¹⁰ Ф. Энгельс, Анти-Дюринг, Госполитиздат, 1957, стр. 293.

ниже уровень качества продуктов и наоборот. Такова общая связь между количеством труда и качеством изделия. Но эта связь на каждом этапе имеет своеобразное выражение.

Достижение минимального уровня качества, при котором продукт вообще мог бы удовлетворить данную потребность, требует затрат определенного количества труда. Дальнейшие затраты труда улучшают потребительские свойства продукта. До определенного уровня затраты труда на улучшение качества растут медленнее, чем экономический эффект от улучшения качества (у потребителя). Дальше соотношение меняется.

Дополнительные затраты труда на улучшение качества растут быстрее, чем экономический эффект у потребителя. Это происходит в основном в силу факторов морального износа изделий. Это значит, что оптимальный уровень качества уже пройден. Что же следует тогда понимать под оптимальным уровнем качества?

Понятие «оптимальное качество» продукта в социалистическом обществе равняется требованию обеспечить относительно низкими общественными затратами труда, возможно полное удовлетворение потребностей¹¹. Уровень качества, при котором единица трудовых затрат человека дает самый высокий потребительский эффект, и является оптимальным. Наглядно можно это видеть по рисунку 1.

Схема показывает, что между затратами и качеством должна быть правильная пропорция. Обществу экономически нежелательно как слишком низкое, так и слишком высокое качество. Так, например, качество изделия в пункте 8 (0) в два раза выше уровня качества в пункте 4 (М), но затраты для достижения этого возросли только на одну четверть. Зато качество в пункте 10 (В) выросло по сравнению с пунктом 9 на одно деление, а затраты труда возросли на четыре деления (с 6 на 10). В первом случае рост качества изделия в четыре раза больше роста затрат, во втором случае наоборот. Качество изделия в пункте 8 экономически для общества больше всего приемлемо, так как оно получено относительно самыми низкими затратами труда. Это и есть оптимальное качество.

Исходя из вышеизложенного, субстанцией стоимости определенного вида товара следует

¹¹ См. А. Матлин, О верхнем пределе цены на новые машины, «Плановое хозяйство» № 2, 1964 г., стр. 51; H.-D. Haustein, 1) Zur Erzeugnisqualität in der sozialistischen Industrie, «Wirtschaftswissenschaft» nr. 7, 1960, стр. 969, 2) Messung der Erzeugnisqualität, «Wirtschaftswissenschaft», nr. 6 1963, стр. 871; W. Oehmke, Qualität und Zeitsummenmethode, «Die Wirtschaft» nr. 48, 1962, стр. 10; H. Lilie, Qualität durch Kennziffern meßbar machen, «Die Wirtschaft» nr. 49 1962, стр. 12; F. Groß, Qualität und Kosten bestimmen den wissenschaftlich technischen Höchststand, «Einheit» nr. 2 1964, стр. 15, Qualitätskontrolle-Qualitätssicherung, Verlag «Die Wirtschaft», Berlin, 1964, стр. 35—36.

считать не всякие затраты труда, а только такие затраты на таком уровне, которые создают товары оптимального качества.

Изделие оптимального качества, как правило, по своим потребительским свойствам, конструкции и состоянию моды находится на уровне или даже выше мировых стандартов и образцов. Но при этом необходимо принимать во внимание, в частности, у товаров широкого потребления, национальные и локальные особенности спроса населения.

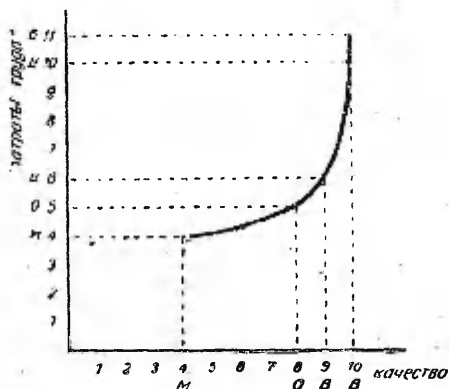


Рис. 1. Соотношение роста качества товара и роста затрат на его производство и эксплуатацию М — минимальный уровень качества О — оптимальный уровень качества В — уровень качества выше оптимального

* Затраты труда здесь производственные + эксплуатационные

Однако производить продукцию, скажем например машину, которая по своей конструкции находится на мировом уровне, еще не значит, что качество этой продукции является оптимальным. Возможно, что такую продукцию выпускают с минимальным качеством. Это бывает в тех случаях, когда надежность работы, срок службы и другие свойства не находятся на требуемом уровне. Важнейшим условием достижения оптимального качества товаров является также приближение сроков физического и морального износа. Однако в настоящее время большинство наших изделий имеет не излишний, а скорее недостаточный срок службы¹². Применительно к машинам, приборам,

¹² Я. Орлов, Вопросы повышения качества товаров народного потребления. «Вопросы экономики» № 5, 1964 г., стр. 44.

различного рода материалам речь идет прежде всего о повышении их надежности и долговечности службы. Это главный путь экономии общественного труда и общественных богатств, экономии дорогостоящих материалов, средств на капитальный ремонт и запасных частей¹³.

Это значит, что для повышения общественной производительности труда необходимо всеми мерами стремиться к тому, чтобы во всех звеньях производственной деятельности затраты труда производились бы на оптимальном уровне качества изготавливаемых продуктов. Самая общая формула для нахождения оптимального уровня качества изделия такова:

$$K_{\text{оп}} \frac{K_1}{K},$$

где K_3 — количество затрат труда;

K — обобщающий показатель качества.

При сопоставлении разных вариантов затрат и качества найдем самый низкий коэффициент, что и покажет оптимальный уровень затрат и качества.

Цена, стоимость и потребительная стоимость

Всем хорошо известны слова В. И. Ленина о том, что «цена есть проявление закона стоимости. Стоимость есть закон цен, т. е. обобщенное выражение явления цены. О «независимости» здесь говорить можно лишь для издевательства над наукой, которая во всех областях знания показывает нам проявление основных законов в кажущемся хаосе явлений.»¹⁴

Уже много лет идет дискуссия по вопросам ценообразования в социалистическом обществе, причем большинство участников придерживается того взгляда, что основой для установления цен в социалистическом обществе служат общественно необходимые издержки труда на производство товаров.

Насущная необходимость повышения качества продуктов труда социалистического производства выдвинула актуальный вопрос о том, как через цену способствовать улучшению качества продукции. Всем ясно, что цена как экономический рычаг должна способствовать повышению качества. Но при этом выявились два основных направления. Во-первых, цена должна всячески стимулировать рост качества, но при этом она не должна отрываться от стоимости, трудовых затрат производства¹⁵. В от-

¹³ См. Великое знамя строителей коммунизма, «Правда» от 2 ноября 1964 года.

¹⁴ В. И. Ленин, Полное собрание сочинений, том 25, Москва, 1961, стр. 46.

¹⁵ См. М. Габриэли, Цена и вопросы эффективности новой сельскохозяйственной техники. «Вопросы экономики» № 7, 1963; Г. Григорьян, Е. Соллертинская, О некоторых методологических вопросах теории

ношении цен на новые машины пишет, например, Л. Я. Шухгальтер: «Конечно, между увеличением цены и повышением эксплуатационной эффективности, в частности, долговечности и надежности, может и не быть прямой пропорциональности. Шкала наценок должна объективно отражать уровень внутрипроизводственных издержек, обусловленных отработкой машины на повышенные эксплуатационные характеристики.»¹⁶

Во-вторых, движение цены должно корреспондировать не движению затрат труда, а движению качества продукции¹⁷. Вот что пишет, например, Ш. Турецкий: «Цена должна быть связана с надежностью, долговечностью и другими показателями общественной потребительной стоимости средств производства. Уровень издержек производства и цены важно определить в расчете на единицу потребительной стоимости продукции.»¹⁸

Последнюю точку зрения в известном смысле поддерживает и постановление ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 23 июня 1960 г. «Об экономическом стимулировании предприятий и о повышении материальной заинтересованности работников в создании и внедрении новой техники и технологии и в комплексной механизации и автоматизации производства», ориентируя на установление цен на новую технику с учетом технико-экономических преимуществ новых машин по сравнению с аналогичными старыми машинами.

Разберемся в этих точках зрения.

Возрастание масштабов народного хозяйства и быстрое развитие технического прогресса требуют повышения научного уровня планирования¹⁹. Но научное, экономически обоснованное планирование возможно только при условии, что общество будет «знать, сколько труда требуется для производства каждого предмета потребления.»²⁰ Внешним выражением затраченного на изготовление каждого продукта количества труда является цена. Последняя является также одним из основных рычагов планирования. Если цена товара несовершенна, если она

стоимости, «Экономические науки» № 4, 1964 г., а также E. Schiers, G. Scharf, Zur Preisbildung für vergleichbare Erzeugnisse im Maschinenbau, «Wirtschaftswissenschaft» nr. 2, 1964.

¹⁶ Л. Я. Шухгальтер, Экономика долговечности и надежности машин, Экономиздат, Москва, 1963, стр. 99.

¹⁷ См. Ш. Турецкий, Потребительная стоимость и издержки производства, «Коммунист» № 13 1963 г.; А. Матлин, О верхнем пределе цены на новые машины, «Плановое хозяйство» № 2, 1964 г.; Р. А. Белоусов, Отражение в цене потребительских свойств промышленной продукции, «Вопросы учета потребительских свойств продукции, соотношения спроса и предложения, природного и географического факторов в ценообразовании»; W. Schmidt, Die Warenproduktion und die Wertkategorien im Sozialismus, «Der Handel» nr. 6, 1964.

¹⁸ Ш. Турецкий, Там же, стр. 91.

¹⁹ Программа Коммунистической партии Советского Союза, стр. 86.

²⁰ Ф. Энгельс, Анти-Дюринг, Госполитиздат, 1952 г., стр. 293.

неполностью отражает затраты труда на производство отдельных видов товаров, то экономисты-плановики как на предприятиях, так и в центральных органах планирования принимают неправильные решения. Приведем пример из области установления цен на металл и новые химические материалы.

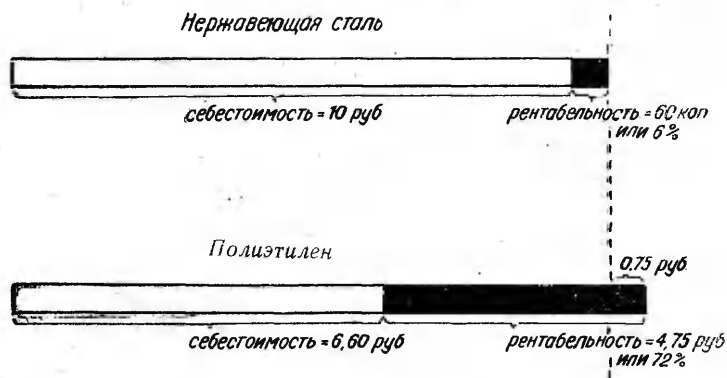


Рис. 2. Соотношение цен и рентабельности полиэтилена и нержавеющей стали

Если по фактической себестоимости 1962 года сравнивать технически эквивалентные количества полиэтилена и нержавеющей стали, выходит, что использование полиэтилена вместо стали дает народному хозяйству тысячи рублей экономии. А сопоставление технически эквивалентных количеств полиэтилена и нержавеющей стали по действующим ценам показывает, что использование полиэтилена на предприятиях в качестве сырья убыточно. Такая неправильная видимость получилась потому, что установленные цены неправильно отражают затраты труда на производство. Рентабельность полиэтилена в 1962 году составила в среднем 72 процента к себестоимости, а по нержавеющей стали она не превышала шести процентов²¹.

При таких соотношениях цен выходит, что если даже себестоимость технической единицы полиэтилена на одну треть ниже себестоимости нержавеющей стали (см. рис. 2), использование стали в качестве сырья оказывается все же экономным. В нашем примере разница в 75 копеек. В таких и подобных условиях экономисты-плановики принимают решения в ущерб экономии общественного труда, сами не сознавая этого.

Итак, в интересах экономии затрат труда общества цена должна наиболее полно отражать все элементы стоимости товара ($c + v + m$).

²¹ См. Н. Петраков, Критерий экономичности, «Экономическая газета» № 2, 11 января 1964 года, стр. 6.

Движение цен в соответствии с движением качества продукции ведет к отрыву от стоимостной основы цены, ведет по существу и к отрицанию трудовой теории стоимости. Представим это на следующем рисунке (см. рис. 3).

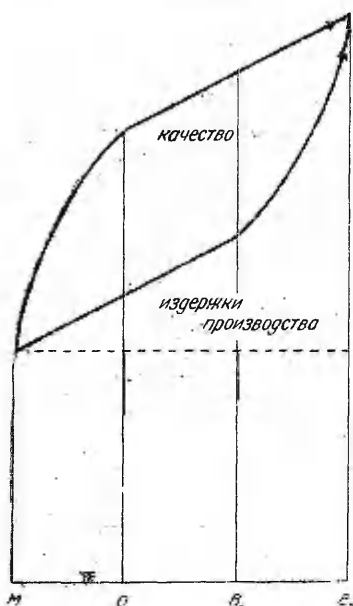


Рис. 3. Движение качества и издержек производства М — минимальный уровень качества и минимальные затраты труда О — оптимальный уровень качества и затрат В — уровень качества и затрат выше оптимального

Схема показывает, что цена, установленная по качественным показателям, и цена, установленная по издержкам производства, совпадают только в пунктах М и В, т. е. в пунктах менее желательных обществу. Во всех остальных пунктах движения по потребительским свойствам установленные цены выше стоимостных цен. Связи цены со стоимостью не существует. Экономические расчеты, сделанные на основе таких цен, ведут экономистов-плановиков в планировании производства к неправильным, экономически нежелательным обществу выводам, а объем валовой продукции и национального дохода будет выше действительного.

И практические результаты.

Весь экономический эффект от повышения качества продукции от минимального уровня до оптимального (до свыше оптимального) получает производитель товара, а не его потребитель. Это значит, что повышение качества товаров народного потребления не влияет на уровень потребления трудящихся. Последнее подрывает интерес тружеников производства к повышению качества. Это означает дальше, что новые машины и технический прогресс во всех его видах не ведут к повышению производительности труда на предприятиях-потребителях новой техники. И последние даже не заинтересованы во внедрении новшеств технического прогресса в производство. Прогресса техники в качестве мощного и определяющего фактора роста производительности труда не существует. А это наносит большой ущерб делу создания материально-технической базы социализма и коммунизма².

²² М. Габриэли, Цена и вопросы эффективности новой сельскохозяйственной техники. «Вопросы экономики» № 7, 1963 г., стр. 69; Werner Freyer, Wichtiger ökonomischer Hebel — der Preis, «Der Handel» № 8, 1964, стр. 370.

Кроме сказанного следует иметь в виду, что очень часто эффект повышения уровня качества вовсе не поддается или с большими трудностями поддается количественному определению, и использование одного вида продукции, в частности, использование новой техники, у различных потребителей дает различный эффект ²³.

Из вышеизложенного следует, что цены в своем движении, как правило, должны корреспондировать не движению качества продукции, а движению издержек производства. Это в свою очередь не исключает возможности ценой экономически стимулировать производителей к повышению качества продукции. Наоборот, роль цены в качестве стимулирующего элемента качества необходимо существенно повысить ²⁴.

Цена и стандарт как средства стимулирования повышения качества изделий

Как уже отмечалось, многие продукты нашего производства еще не достигли оптимального уровня качества. Об этом ежедневно свидетельствует практика хозяйственной жизни.

Возьмем следующий пример. На кожевенно-обувном комбинате в Тарту изготавливаются мужские кожаные сандалии на резиновой подошве (артикул 7907 ци). По мнению потребителей, специалистов и торговых работников, головки, стельки и другие детали этих сандалий выдержали бы более прочную подошву (по крайней мере в два раза прочнее). Как правило, к туфлям на резиновой подошве не прибывают новой подметки, а это значит: если подошва изношена, то обувь выбрасывается. Но это ущерб и потребителю, и обществу.

Себестоимость одной пары сандалий данного артикула в 1963 году на комбинате составляла 5,517 рубля. Если из этой суммы вычесть расходы на подошву и набойку (0,6854 рубля) и предположить, что после их износа сохранилось 50 процентов остального живого и овеществленного труда, то с каждой парой «изношенных» туфель выбрасывается труда и материала на 2,416 рубля.

В 1963 году комбинат выпустил 34 863 пары таких сандалий. Если исходить из нашего расчета, то изготовление и потребление указанных сандалий при таком количестве нанесло за год нашему обществу ущерб в размере 83 229 рублей ²⁵. Эту сумму

²³ G. Scharf, E. Schiers, Zur Preisbildung für vergleichbare Erzeugnisse im Maschinenbau, «Wirtschaftswissenschaft» № 2, 1964, стр. 273.

²⁴ Helmut Lilie, Für eine hohe Qualität der Konsumgüter, «Einheit» № 10, 1963, стр. 37.

²⁵ Данные бухгалтерского и планового отделов Тартуского кожевенно-обувного комбината 1963 года.

составляет продукция одного предприятия и обувь только одного артикула.

Такой ущерб получается и здесь, и у многих других видов изделий потому, что сроки надежности и долговечности отдельных материалов и частей, составляющих изделия, различные. Для устранения потерь нужно стремиться к максимально возможной равнопрочности отдельных материалов и элементов изделий. Коэффициент равнопрочности можно вычислять по формуле среднего квадратического отклонения коэффициентов надежности отдельных элементов. Коэффициент равнопрочности «Р» удовлетворяет формула ²⁶

$$P = \pm \sqrt{\frac{\sum(\bar{\eta} - \eta)^2}{n-1}} \quad \text{при условии } |P| \leq |X|,$$

где η — коэффициент надежности отдельных элементов,

$\bar{\eta}$ — среднеарифметическое из коэффициентов надежности этих элементов,

n — количество отдельных элементов, составляющих изделие,

x — установленное на сегодня число минимальных отклонений.

Если увеличить прочность (надежность) подошвы данных сандалий в два раза (предполагаем, что на это пойдет такая же сумма, которая сейчас расходуется на подошву и набойки, то есть 0,6854 рубля), то обществу пришлось бы дополнительно израсходовать на изготовление этих сандалий 23 895 рублей.

Но это не всё. Сроки износа сандалий продлеваются в этом случае вдвое. Значит, населению понадобится этих сандалий в два раза (на 34 863 пары) меньше, а это в виде себестоимости дает обществу экономию в размере 192 339,17 рубля. Отсюда следует: при повышении на предприятии себестоимости данной обуви на сумму 23 895 рублей общество сэкономило бы 251 673 рубля.

На страницах книг, журналов и газет, в выступлениях многих работников в последнее время приведено очень много примеров того, что малые или незначительные дополнительные про-

²⁶ Б. Церевитинов, И. Блоштейн, Проблема надежности и долговечности в товароведении, «Советская торговля» № 9, 1964 г., стр. 40-41. Коэффициент надежности $\eta_{\text{над}}$ авторы определяют так: отношение части партии изделий, выдержавших испытания (Γ_n), к сумме этой же части изделий

$$(\Gamma_n) \text{ и второй части, не выдержавших испытания } (\Gamma_c), \text{ т. е. } \eta_{\text{над}} = \frac{\Gamma_n}{\Gamma_n + \Gamma_c} =$$

$$= \frac{1}{1 + \frac{\Gamma_c}{\Gamma_n}} \quad \text{там же, стр. 39.}$$

изводственные затраты на улучшение качества продукции дают огромный народнохозяйственный эффект²⁷. А пока экономический эффект больше дополнительных производственных расходов, оптимальный уровень качества еще не достигнут. Отсюда следует, что мы должны очень серьезно заниматься вопросами повышения качества, искать для этого путей и методов.

Нужно согласиться с предложениями об использовании для повышения качества изделий взаимосвязанно двух инструментов: стандарта и цены²⁸.

Стандартизация является системой мероприятий по разработке, установлению и внедрению строго определенных и обязательных для производства свойств и качеств продукции. Сейчас в нашей стране действует около девяти тысяч ГОСТов, сто тысяч технических условий и более десяти тысяч отраслевых нормалей²⁹. Стандарты, как правило, определяют самый низкий уровень качества изделий. И часто это дается очень неопределенно, особенно в технических условиях.

Возьмем, например, Эстонские Республиканские Технические условия 719-61, утвержденные Советом Министров ЭССР 25 XII 61 на картофелекопатель тракторный навесной, КТН-1Э.

Основные параметры, составляющие ядро этих технических условий, следующие:

1. Производительность в га/ч (при скорости 6 км/ч)	0,35
2. Число обрабатываемых рядков	1
3. Ширина разбрасывания картофеля в м, не более	2,5
4. Вес картофелекопателя в кг, не более	190

Как видно, в технические условия не введены такие важные требования по качеству, как коэффициент эксплуатационной надежности, срок долговечности работы копателя, производительность (га/ч) сменного времени и др. Разумеется, что такие технические условия обязывают производителя не к очень многому. Об этом свидетельствуют данные испытаний машин и практика использования их в производстве. В результате этого, например, коэффициент эксплуатационной надежности у этой же машины в течение 1959—1963 годов колеблется в пределах от 0.80 до 0.99. Но практически получается так, что для бесперебойной работы в горячие дни уборки картофеля колхозы и совхозы

²⁷ См. например К. Клименко, Ускорение научно-технического прогресса — общенародная задача, «Коммунист» № 2, 1962; П. А. Шейн, Резервы экономии материальных ресурсов в промышленности, Экономиздат, 1963, стр. 78—100; Е. Тимофеев, Диалектика себестоимости, «Известия» № 233, 18 сентября 1964; С. Илюшин, Качество продукции и экономика предприятия, «Правда» от 10 ноября 1964.

²⁸ См. Девиз — высокое качество, «Известия», № 269, 11 ноября 1964 г.; Ш. Турецкий, Потребительная стоимость и издержки производства, «Коммунист» № 13, 1963 г.; Helmut Lilie, Die Qualität sichern und steigern, «Einheit» № 3, 1964, стр. 17.

²⁹ Я. С р л о в, Стандарты и качество, «Правда» № 305, 31 октября 1964.

должны иметь кроме работающего и запасной копатель. Это значит, что для нормального проведения картофелеуборочных работ мы должны производить в два раза больше машин.

Проблема качества машин сводится в конечном счете к учету сравнительной экономической эффективности их в эксплуатации.^{29а} Сравнительный анализ экономической эффективности использования картофелекопателей КТН-1 Э и ККК-2 в течение нескольких лет показывает следующее (см. таблица 1 на странице 49):

Из сравнительного анализа вытекает, что на всех станциях и по всем показателям имеется тенденция к снижению. Конечно, в известной мере на этот процесс могут оказать влияние колебания в урожайности, климатических и почвенных условиях. На прямые издержки влияет и движение уровня зарплаты обслуживающего персонала. Точный учет этих факторов по протоколам испытаний невозможен. Но неправильно было бы и полагать, что эти факторы из года в год действуют только в одном направлении. Тенденция к снижению экономической эффективности использования картофелекопателей не вызывает сомнений, и это результат, во-первых, неопределенности технических условий, а, во-вторых, результат снижения себестоимости за счет ухудшения качества.

Полная себестоимость картофелекопателя КТН-1Э в 1959 году составляла 114,84 рубля, в 1963 году 108,70 рубля, т. е. она снизилась на 6,14 рубля или более, чем на 5 процентов. Если предположить, что в течение сезона копателем КТН-1Э можно убрать картофель на площади в 60 гектаров, то выходит, что использование этой машины в 1963 году, по сравнению с 1959-го, на полях Северо-Западной машиноиспытательной станции удорожилось почти на 2214,6 человеко-часов или 41,3 процента. Полная себестоимость картофелекопателя ККК-2 в течение 1959—1962 годов снизилась на 12,17 рубля или 14,2 процентов, а использование его на полях этой же станции удорожилось почти на 2175,6 человеко-часов или 38,6 процентов.

Видимо, иногда можно считать обоснованным высказывание потребителей — если хочешь достать хорошую вещь, нужно покупать из числа первых выпущенных партий, тогда как качество изделий последующих партий уже страдает от снижения себестоимости и других факторов.

Итак, первое требование к стандартам — они должны точно определять и фиксировать все показатели качества изделий. Это исключает возможность постепенного отступления от зафиксированных требований, предъявляемых к качеству. Второе требова-

^{29а} М. Габриэли. Цена и вопросы эффективности новой сельскохозяйственной техники. «Вопросы экономики» № 7, 1963 г., стр. 61—62.

Таблица № 1³⁰

Сравнительные данные экономической эффективности использования картофелекопателя ККК-2 в 1959—1962 годах и картофелекопателя КТН-1 Э в 1959—1963 годах.

Марка копателя	Название машино- испытательной станции и пока- затели	1959	1960	1961	1962	1963	Отношение пока- зателя последнего года к показат. перв. года сравне- ния в процентах
ККК-2	Северо- Западная						
	1. Фактические за- траты труда в чел. (часах на 1 га)	94,02	×	113,76	130,28	—	138,6
	2. Прямые издерж- ки в рублях на 1 га	24,29	—	43,70	102,36	—	421,4
	При- балтийская						
КТН-1Э	1. Фактические за- траты труда *	62,70	73,0	71,10	76,20	—	121,5
	2. Прямые издер- жки	16,35	18,44	26,36	28,00	—	171,2
	Северо- Западная						
	1. Фактические за- траты труда	89,39	—	111,78	125,99	126,30	141,3
	2. Прямые издер- жки	22,89	—	41,90	102,18	61,91	270,5
	При- балтийская						
	1. Фактические за- траты	63,84	71,40	—	69,60	—	109,02
	2. Прямые издер- жки	16,06	17,00	28,06	25,77	—	160,5

ние к стандартам сегодняшнего дня — это соответствие оптимальному, мировому уровню качества.

Для осуществления указанных требований необходимо иметь все возможности для определения уровня качества своих изделий — в том числе и лаборатории с соответствующими приборами, испытательные станции, цеха и др. Таких условий, к сожалению, пока еще нет на всех предприятиях. Возьмем хотя бы изготовление картофелекопателей на заводе сельхозмашин

³⁰ См. протоколы машиноиспытательных станций в отделе главного конструктора завода «Выйт».

«Выйт». Практически никто не может знать срок службы картофелекопателя того или другого вида. А это потому, что на заводе лабораторные испытания не проводятся, на испытательных станциях потребителя (Союзсельхозтехника) испытываются машины только в течение одного сезона, а результаты эксплуатации такого же рода машин в колхозах и совхозах не обобщаются.

Точное установление уровня качества изделий является непременным условием определения соответствия или несоответствия наших изделий мировому уровню.

Во-вторых, каждому планирующему руководящему органу и каждому производственному коллективу должны быть ясны и известны мировые стандарты изготавливаемых ими изделий. Только тогда наши предприятия смогут выпускать товары на оптимальном уровне качества. Но составление стандартов с учетом мирового уровня качества предполагает большую организационную работу как на предприятиях, так и в планирующих органах. А это, вероятно, требует некоторой организационной и функциональной перестройки наших государственных и хозяйственных органов. Возьмем хотя бы Эстонскую Республиканскую плановую комиссию. В ее составе нет отдела по качеству. В Совете народного хозяйства Эстонской ССР такой отдел имеется, но функции его слишком ограничены. Основной задачей, стоящей перед этим отделом, является обеспечение выпуска продукции по существующим стандартам в системе народного хозяйства ЭССР. Это задача, за осуществление которой наши предприятия и их работники отвечают материально, морально и даже в уголовном порядке. А за доведение качества наших изделий до оптимального, мирового уровня предприятия пока не отвечают, и этот процесс не поощряется.

В-третьих, мы должны создать материальные стимулы на предприятиях для производства продуктов на оптимальном уровне. В системе экономических стимулов существенная роль принадлежит цене, и это с точки зрения предприятия. Как мы уже видели, улучшение качества, достижение его оптимального уровня во многих случаях сопровождается ростом затрат труда. Этому должен соответствовать и рост цены. Но всегда ли это так? Приведем следующий пример.

Еще в 1961 году Тартуский завод «Выйт» выпускал фитинги (средство для соединения труб) по старому ГОСТу. Результат: примерно 20 процентов потребляемой продукции оказалось браком. В четвертом квартале 1961 года фитинги стали выпускаться по новому ГОСТу, требования которого значительно выше. Теперь проводится нагнетательная проба всей продукции, и брак больше не поступает в потребление.

На производство и окончательную установку одной тонны фитингов, изготовленных по старому ГОСТу, расходовали (по

себестоимости первого квартала 1961 года) 2644,50 рубля, а на производство и окончательную установку одной тонны фитингов, изготовленных по новому ГОСТу (на основе себестоимости 1962 года), расходы составили лишь 1718 рублей.

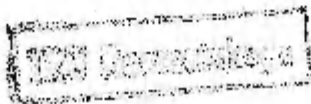
Итоги: расходы живого и общественного труда, которые производились в 1961 году для окончательной установки лишь одной тонны фитингов, позволили в 1962 году установить полторы тонны (расходы труда на замену непригодных фитингов были исключены). Но повышение качества фитингов обошлось заводу дорого. Себестоимость их по старому ГОСТу составила 534,83 рубля за тонну (первый квартал 1961 года), а себестоимость по новому ГОСТу — 947,75 рубля (себестоимость 1962 года)³¹. А продукция реализовалась по цене 478 рублей тонна. Понятно, что это неблагоприятно отразилось на производственно-финансовых показателях завода. Такие условия хозяйствования не вдохновляют коллектив предприятия на реализацию предложений по улучшению качества или его отдельных параметров. Картофелекопатель КТН-1Э уже с 1959 года выпускается заводом «Выйт», но из года в год в протоколах испытаний машиноиспытательных станций³² отмечаются одни и те же недостатки — отсутствие предохранительного механизма лемеха для предотвращения поломок деталей (лемеха, стойки лемеха), недостаточная прочность рамы (излом), недостаточная упругость и прочность прутков ротора и другие. И только в новой марке копателя — КТН-1А, серийное производство которого намечается в 1965 году, устранены некоторые из перечисленных недостатков.

Это серьезное противоречие между интересами предприятия и народного хозяйства в целом, и жизнь требует его преодоления. Поэтому при желательном повышении качества продукции, если это связано с дополнительными издержками производства, следует повышать и цены реализации продукции. Тогда то, что полезно обществу, становится полезным и для работников предприятий.

Для этого нам нужно создать систему цен, которая экономически способствует переходу к производству товаров на оптимальном уровне качества. Это значит, во-первых, что при пересмотре существующих и установлении новых стандартов на мировом уровне качества мы должны установить и цены, материально стимулирующие переход к производству по новым прогрессивным стандартам. Во-вторых, если непосредственный переход к изготовлению продукции оптимального уровня качества по причинам объективного характера становится невозможным,

³¹ Данные взяты из бухгалтерского и планового отделов завода «Выйт».

³² См. протоколы машиноиспытательных станций в отделе главного конструктора завода «Выйт».



следует создать систему стандартов и цен постепенного ступенчатого перехода³³. Это показано на рисунке 4.

Цена, как известно, является денежным выражением стоимости. Поэтому она и не может существенно отрываться от трудовых затрат. Но в то же время она должна выступать в

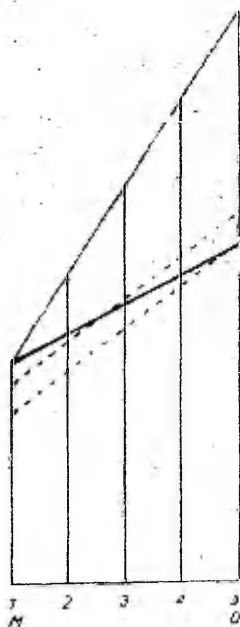


Рис. 4. Динамика затрат труда, качества и цены. При этом М — минимальные затраты труда и минимальный уровень качества; О — оптимальные затраты труда и оптимальный уровень качества; 1—5 — ступени (стандарты и соответствующие им цены) от минимального уровня качества изделия до оптимального; — повышение затрат труда; — повышение качества; - - - - - возможный путь повышения цены изделия.

роли фактора, материально стимулирующего предприятия к изготовлению продукции на оптимальном уровне качества. Учитывая эти обстоятельства, мы считаем возможными два варианта установления цен на ступенях от минимального до оптимального.

Общественно-необходимыми являются теоретически только такие затраты труда, которые создают товары с оптимальным уровнем качества. Поэтому мы можем в ценообразовании не считаться с определенной частью затрат труда, произведенного ниже и выше оптимального уровня качества. Отсюда следует возможность установления цен на ступенях 1—4 ниже фактических затрат труда. Таким образом был получен первый вариант стимулирующей системы цен. Второй вариант предполагает установление цен на ступенях 1—2 ниже фактических, а на ступенях 4—5 выше фактических затрат труда. Последний вариант исходит из того, что в существующей практике ценообра-

³³ Helmut Lillie, Die Qualität sichern und steigern, «Einheit», № 3, 1964, стр. 17.

зования учитываются фактические затраты труда. В результате реализации намеченных вариантов у нас будут оптовые цены, при которых предприятиям «... выгодно производить продукцию, необходимую и экономически эффективную для народного хозяйства.»³⁴

*
* *
*

Мы изложили некоторые актуальные вопросы учета потребительских свойств в ценообразовании. Автор статьи склонен считать, что быстрое решение затронутых нами вопросов является существенным фактором экономии общественного труда, сближения структуры спроса и предложения, ускорения технического прогресса и повышения материального благосостояния советского народа.

Поступила в редакцию в декабре 1964 г.

³⁴ А. Н. Косыгин, О государственном плане развития народного хозяйства СССР на 1965 год, «Советская Эстония» № 289, от 10 декабря 1964 года.

О НЕКОТОРЫХ ОСНОВНЫХ ПРИНЦИПАХ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ *

В. Тюрк

Кафедра политической экономии

Материальное стимулирование работников является одним из основных условий построения коммунистического общества. «Партия исходит из ленинского положения о том, что строительство коммунизма должно опираться на принцип материальной заинтересованности.»¹ Поэтому, материальное стимулирование является одной из центральных проблем как теории, так и практики коммунистического строительства. Чтобы привлечь миллионы и миллионы трудящихся к строительству коммунизма, необходимо использовать не только идейные и моральные факторы, но и материально заинтересовать их, на практике доказывая преимущества социалистического строя. Успех разрешения данной проблемы зависит в большой мере от основных принципов, которые необходимо учитывать при материальном стимулировании.

В нашей стране в результате повышения уровня производства и благосостояния народа, все большее внимание обращается на улучшение качества продукции; расширяется ее ассортимент и улучшаются потребительские свойства. Однако это требует совершенствования материального стимулирования за повышение качества продукции. Для этого используются разнообразные стимулы: заработная плата, различные поощрительные фонды, прибыль, кредит, цена и многие другие. Эффективное использование данных стимулов требует всесторонней разработки теоретических основ материального стимулирования и определения его основных принципов. Между экономической теорией и хозяйственной практикой господствует определенная зависимость. Они воздействуют друг на друга. Обычно, теория в своем развитии обгоняет практику, обогащаясь и раскрывая

* В порядке постановки.

¹ Программа Коммунистической Партии Советского Союза, Госполитиздат, М., 1961 г., стр. 91.

себя на основе практики. Но может быть и обратное явление, когда теория не в состоянии указать правильное направление практике, когда теория отстает от практики. В этих случаях мы имеем дело с недостаточным обобщением практического опыта, а поэтому остаются нераскрытыми объективные связи между теми экономическими явлениями, которые оказывают влияние на практику. Нам кажется, таким примером является материальное стимулирование за производство высококачественной продукции. Теоретические исследования данного вопроса отстают от современной хозяйственной практики. До сего времени качество предметов рассматривалось как достоинство труда, в зависимости от продолжительности периода потребления того или другого товара. Но этого, однако, мало. Необходимо знать все стороны качества, как экономической категории, лишь тогда, можно применить эффективные стимулы, которые будут воздействовать на отношение к труду работников, способствуя повышению качества продукции.

Одной из узловых проблем теории стимулирования повышения качества продукции является разработка и определение основных принципов материального стимулирования. На этой проблеме и постараемся остановиться. При материальном стимулировании исходят из действия всех экономических законов социализма. В первую очередь, оно связано с экономическим законом распределения по труду, что позволяет производить оплату труда, в соответствии с его количеством и качеством. На материальное стимулирование существенно влияет закон стоимости. Такие экономические категории как цена, прибыль, хозрасчет, непосредственно связаны с законом стоимости. Низкие цены реализации изделий (в некоторых случаях они даже ниже полной себестоимости продукции) не заинтересовывают предприятие в производстве этих изделий, увеличении объема производимой продукции; не говоря уже о повышении ее качества. Во всяком случае, необходимо учитывать как закон распределения по труду, так и закон стоимости. Но и этим нельзя ограничиваться. При материальном стимулировании необходимо учитывать также и другие экономические законы социализма, например, закон планомерного, пропорционального развития народного хозяйства. Из требований данного экономического закона вытекает определение размера фонда заработной платы, пропорций между ростом производительности труда и средней оплатой труда, пропорций между отраслями народного хозяйства, которые в свою очередь являются основой распределения фонда заработной платы между отраслями производства и т. д.

При материальном стимулировании возникает вопрос, когда же эффективность факторов, повышающих материальную заинтересованность, будет проявляться в том, что работник сам будет искать пути и возможности для улучшения результатов

своего труда? Разрешение этого вопроса зависит непосредственно от той цели, которой мы хотим достигнуть и от общественных производственных условий, в которых создаются материальные ценности.

При материальном стимулировании мы должны всегда иметь в виду две цели: экономическую и воспитательную. Они между собой непосредственно связаны. Общей экономической целью материального стимулирования является достижение наибольших результатов при наименьших затратах.

Это незыблемый закон построения коммунизма. Но данная цель требует конкретизации, на каждом участке работы. Необходимо знать, чего мы хотим достигнуть на том или другом предприятии, на том или ином участке работы трудом того или иного работника. Так, например, на промышленных предприятиях стремятся к выполнению и перевыполнению плана по производству продукции, или к экономии материалов, сырья, энергии, или к повышению качества продукции, или к какой-либо другой цели. В сельском хозяйстве при уборке урожая заинтересованы в быстром завершении уборочных работ. На железнодорожном транспорте стремятся к сокращению срока простоя вагонов. Производство очень многообразно, а поэтому задачи каждого предприятия различны.

При материальном стимулировании поставленная цель должна быть такой, чтобы она была посильна данному коллективу работников или отдельным работникам. Она должна отвечать действительным возможностям. Во многих случаях, материальное стимулирование не дает ожидаемых результатов, потому что выдвигаемые задания чрезмерно велики или их выполнение невозможно. Например, предприятию планируются на ряд лет напряженные темпы роста производительности труда. Их выполнение затрудняет повышение качества продукции, а в некоторых случаях это делается совершенно невозможным. Или еще пример: предприятию, производящему товары широкого потребления, дается большое задание по повышению качества продукции, без учета возможностей обеспечения данного предприятия требуемым количеством качественного материала. И если данная цель осталась недостигнутой, задание осталось невыполненным на том или другом предприятии, то необходимо выяснить, было ли это обусловлено недостаточной эффективностью материального стимулирования или отсутствием нужных материальных условий.

Не всегда правильно считать данную форму и систему оплаты труда непригодной, даже если ее внедрение не дало требуемых результатов на рассматриваемом предприятии или на рабочем участке. При определении эффективности применения любой формы или системы оплаты труда необходимо также следить

за тем, были ли для этого созданы необходимые производственные условия или нет.

Построение коммунизма зависит не только от создания соответствующей материально-технической базы, но также от воспитания членов будущего общества. В настоящее время воспитание людей, работников, является особенно актуальным. От работников все в большей степени зависит широта и непрерывность развития производительных сил. Поэтому материальное стимулирование должно носить и воспитательный характер. Необходимо знать, какие изменения мы хотим видеть в отношении к труду того или иного работника, в его повседневной жизни. Например, необоснованное планирование роста производительности труда сковывает творческое отношение трудящихся к работе. В этом случае они в первую очередь заинтересованы в количестве, в числе «штук» за данный месяц, год. Исчезает радость творчества, чувство удовлетворения трудом. В погоне за высокими показателями производительности труда рабочие, волей-неволей, будут вынуждены производить низкокачественные изделия. Небрежное выполнение той или иной производственной операции, «забвение» того или иного производственного недочета, становится каждодневной привычкой. В этом случае человек становится малотребовательным к своей работе, а со временем и к труду других, и, следовательно, к общественному труду.

Но именно посредством материального стимулирования необходимо воспитывать у рабочих положительные черты характера и помогать им избавляться от плохих обычаев и привычек. Так стимулирование труда за повышение качества продукции превращается в могучее средство воспитания человека. Повышение качества продукции в широком смысле предусматривает расширение и разнообразие ее ассортимента, улучшение потребительских свойств производимой продукции, а также качественного выполнения работ. Все это позволяет полнее удовлетворять запросы общества и его отдельных членов. Если теперь рабочему будут созданы возможности для отделки выпускаемой продукции, для расширения ассортимента и улучшения ее потребительских свойств, тогда мышление рабочего станет более интенсивным, в его отношении к работе произойдут существенные сдвиги. Он не будет стремиться учитывать в производстве лишь только предусмотренные требования, технические условия, а будет искать пути и возможности для улучшения работы. Работа по специальности выдвинется на первый план и захватит рабочего без остатка. Рабочий будет не механическим исполнителем той или другой производственной операции, а соавтором данного изделия, который заинтересован во всех операциях по изготовлению изделия, в его потребительских свойствах. Борьба за повышение качества продукции застав-

ляет каждого рабочего знакомиться с литературой, с опытом других рабочих, с новейшими достижениями науки и техники и, таким образом, постепенно повышать свою квалификацию. Это, в свою очередь, позволяет выполнять более сложные работы. В результате всего этого постепенно изменяются волевые качества характера рабочего; поверхностное отношение к труду сменяется творческим, всесторонним. У человека появляется радость творчества. Он находит в своем труде глубокое удовлетворение, его жизнь становится содержательней и результаты труда будут полнее удовлетворять потребности других членов общества.

Эффективность материального стимулирования непосредственно зависит от основных принципов, которые действуют на всех производственных предприятиях. Упомянутые основные принципы в социалистическом обществе можно подразделить на три группы: см. таблицу № 1 на стр. 59.

Среди основных экономических принципов материального стимулирования решающая роль принадлежит научно обоснованному планированию. Социалистическое хозяйство основывается на общественной собственности на средства производства, что объединяет все производственные предприятия в единое целое. В подобных общественных производственных условиях экономика может развиваться лишь планомерно, пропорционально.

Каждому производственному предприятию на текущий год планом предусматриваются производственные задания и необходимые материальные средства для их выполнения. Так, например, каждому производственному предприятию предусматриваются на данный плановый период план валовой продукции соответствующей номенклатуры и соответствующие этому средства производства и фонд заработной платы. Ввиду этого между производственным заданием и средствами производства, необходимыми для его выполнения, возникает определенное соответствие. Однако для обеспечения материальной заинтересованности между показателями необходимо запланировать такое соответствие, которое с одной стороны обеспечивает предприятие необходимыми качественными средствами, а с другой стороны — рост средней заработной платы работников, в соответствии с ростом производительности труда. В этом случае мы имеем дело с оптимальным отношением между производственным заданием и необходимыми для его выполнения материальными средствами. Но, если в результате неправильного планирования нарушается данное соответствие, то в этом случае будет ограничено применение принципа материальной заинтересованности. На этот счет можно привести пример по швейной фабрике «Сангар» (город Тарту).

Так, Управление легкой промышленности СНХ Эстонской

Основные принципы материального стимулирования

Экономические			Социальные			Воспитательные		
Научно обоснованное планирование.	Соответствие между оплатой труда и затратами на производство рабочей силы.	Распределение фонда заработной платы в соответствии с количеством и качеством труда.	Увеличение той доли фонда общественного потребления, при распределении которой участвует	Отсутствие эксплуатации человека человеком.	Обеспечение единоправия и дружбы всех народов.	Отсутствие межклассового антагонизма.	Повышение культурного уровня и квалификации.	Определение и осмысление путей развития общества.

СССР выделило на I квартал 1964 г. швейной фабрике «Сангар» фонд заработной платы, который не соответствовал действительным потребностям фабрики. По этому поводу фабрика неоднократно обращалась с обоснованным ходатайством в Управление легкой промышленности относительно корректирования плана фонда заработной платы (письма № 8 от 3. I. 64 г., № 125 от 17. I. 64 г. и № 438 от 16. III 1964 г.), но дополнительного фонда заработной платы так и не выделили.

Поэтому в марте месяце 1964 г., неизбежно возник перерасход фонда заработной платы в сумме 25.263 рублей. Фонд заработной платы увеличили лишь в III квартале и этим покрыли перерасход в июне месяце. В результате возникшего ненормального перерасхода фонда заработной платы и несвоевременного реагирования на это, в течение первого полугодия 1964 года у швейной фабрики «Сангар» отсутствовали возможности для материального стимулирования инженерно-технических работников. Заторможено было также материальное стимулирование рабочих.

Такое положение может возникнуть и в тех случаях, если предприятие не снабжают в достаточном количестве и ритмично качественным сырьем и материалами. А также, если производственный план и план по снабжению не приведены в соответствие, или даже если они находятся в соответствии, но данный план не выполняется применительно с утвержденными инструкциями. В результате на предприятиях нарушается нормальный производственный процесс, а у рабочих отсутствует возможность для полного приложения своих способностей, а также теряется интерес к улучшению качества продукции.

Научно обоснованное планирование предполагает стабильность экономических показателей. Это означает, что утвержденные предприятию экономические показатели должны быть неизменными в данный плановый период и если производить их корректирование, то это надо делать в полном соответствии с предыдущей экономической деятельностью предприятия. Неоднократное изменение экономических показателей в течение отчетного года мешает экономической деятельности предприятия и может уменьшить интерес работников к улучшению качества продукции. Подобная практика планирования также затрудняет учет и контроль за деятельностью предприятия. Так, Тартускому приборостроительному заводу в 1964 году 4 раза существенно изменяли план по ассортименту, в результате чего предприятие попало в финансовые затруднения и была нарушена вся его экономическая деятельность. Это, в свою очередь, снизило материальную заинтересованность трудящихся.

Вторым основным экономическим принципом материального стимулирования является соответствие размера заработной платы затратам воспроизводства рабочей силы. Заработная пла-

та в социалистическом обществе является основным источником удовлетворения потребностей работников. Однако размеры потребностей зависят непосредственно от характера данного труда и его продолжительности. Так, тяжелый и сложный труд в данный период предполагает большие затраты рабочей силы, чем легкий и простой труд. Для того, чтобы заработная плата превратилась в действительный, основной источник удовлетворения потребностей работников, она должна покрывать по меньшей мере, хотя бы первичные затраты воспроизводства рабочей силы, которые совершаются при выполнении той или иной работы. Но если выплачиваемая за данный труд заработная плата не позволяет возмещать все первичные расходы на воспроизводство рабочей силы, как-то: затраты на приобретение питания, одежды, обуви, а также на создание нормальных жилищных условий, то будет отсутствовать и материальный интерес к данной работе. Подобную оплату за труд производили во многих колхозах десять лет назад. Во многих колхозах Эстонской ССР за период 1955—1958 гг. оплата на трудодень составляла порою менее рубля. При этом количество трудодней, приходящихся в данных колхозах на одного колхозника, составляло в среднем от 150 до 160.

Даже теперь в некоторых колхозах плата за ту или иную работу еще относительно низкая. Так, в колхозах «Тыусев Элу» Пылваского района в 1963 году выплачивали на человекодень 1 рубль 11 копеек, в колхозе «Мунамяэ» Вырусского района — 1 рубль и 19 копеек.

Размер оплаты труда, который не возмещает первичных расходов на воспроизводство рабочей силы, мы называем экономически необоснованной оплатой труда. Подобная оплата труда не поощряет работников в должной мере к улучшению результатов труда, а также задерживает внедрение новейших достижений науки и техники. При экономически необоснованной оплате труда работники вынуждены изыскивать дополнительные доходы для воспроизводства своей рабочей силы.

Оплату труда, размер которой возмещает первичные расходы на воспроизводство рабочей силы, мы называем экономически относительно обоснованной оплатой труда. За счет ее работник может удовлетворить как свои личные потребности, так и потребности семьи в питании, одежде и обуви, обзавестись квартирой с нормальными удобствами. Экономически относительно обоснованная оплата труда и является тем минимальным размером, с которого рабочий начинает проявлять материальный интерес к результатам своего труда. Но упомянутый размер оплаты труда не одинаков на различных участках работы, а дифференцирован в зависимости от характера труда, его сложности и интенсивности.

Размер оплаты труда, возмещающий все затраты на воспроизводство рабочей силы, за исключением тех, которые удовлетворяются за счет общественных фондов, мы называем экономически обоснованной оплатой труда. В этом случае заработок, получаемый работниками, позволяет им в разумных границах удовлетворить все свои материальные и духовные потребности. Работник будет проявлять особый интерес к улучшению результатов своего труда. Поэтому экономически обоснованная оплата труда является мощным фактором повышения производительности труда.

Третьим основным экономическим принципом материального стимулирования является распределение фонда зарплаты в соответствии с количеством и качеством труда в размере выделенного предприятию фонда заработной платы. Такой принцип распределения позволяет возбудить у работников материальный интерес. При выплате заработной платы в зависимости от количества и качества труда учитываются квалификация работника, условия труда и его характер. Приводим таблицу, иллюстрирующую размеры заработной платы на фабрике «Сангар» за III квартал 1964 года.

Таблица 2

**Средняя заработная плата сдельщиков на фабрике «Сангар» за
III квартал 1964 года**

Категория	Средняя заработная плата
I	168 руб. 44 коп.
II	169 руб. 11 коп.
III	183 руб. 32 коп.
IV	208 руб. 35 коп.
V	214 руб. 04 коп.
VI	314 руб. 04 коп.

При образовании средней заработной платы рабочих различных категорий на данном предприятии учитываются квалификация рабочего, сложность и тяжесть выполняемого им труда, продолжительность и интенсивность труда. Но для материального стимулирования существенно также и то, чтобы наряду с повышением квалификации рабочих, происходил рост степени сложного труда на данном предприятии. В этом случае рабочие будут обеспечены работой, соответствующей их квалификации. Если же на предприятии не происходит этого, то в таком случае рабочие, повысившие свою квалификацию, не будут обеспечены работой, соответствующей их квалификации. Это можно заметить и на фабрике «Сангар», где подавляющее большинство работ составляют II и III разряды. Работы выполняются здесь рабочими II и III категории, а также рабочими I и V ка-

тегории. А поэтому при оплате труда рабочих I и II категории неизбежно складывается тенденция к определенной уравниловке. Это, в свою очередь, сдерживает проведение в жизнь принципа материальной заинтересованности. Поэтому материальное стимулирование повышения квалификации работников должно соответствовать росту степени сложного труда.

Четвертым основным экономическим принципом материального стимулирования является увеличение той части фонда общественного потребления, при распределении которого учитывается участие работников в производительном труде. В период развернутого строительства коммунизма фонд общественного потребления увеличивается не менее чем в 2 раза быстрее фонда заработной платы. Если в 1940 году посредством фонда общественного потребления на удовлетворение потребностей работников расходовалось 4,2 млрд. рублей, то в 1963 году уже — 34,5 млрд. рублей или в 8 раз больше. Наряду с абсолютным ростом фондов общественного потребления необходимо совершенствовать основы его распределения. До сего времени основная часть фонда общественного потребления распределялась между работниками независимо от их прошлого труда или на льготных условиях. В настоящее же время стремятся все больше и больше учитывать также и их прошлый труд. Например, размеры пенсии колхозников зависят не только от трудового стажа, но также и от результатов их производственного труда, и от развития экономики данного колхоза. На государственных предприятиях при распределении общественных фондов потребления также необходимо уделять большое внимание количеству и качеству затраченного труда. Это позволяет сделать применение принципа материальной заинтересованности более гибким и эффективным.

При оценке эффективности материального стимулирования нельзя ограничиваться только прямыми экономическими результатами. Несомненно, что они останутся доминирующими. Однако больше внимания необходимо уделять также результатам социального и воспитательного характера, поскольку те или другие материальные стимулы оказывают влияние на отношение классов и социальных групп. Наряду с этим, нас интересует становление членов коммунистического общества, изменения в характере людей. Поэтому, на наш взгляд, наряду с основными экономическими принципами материального стимулирования должны учитываться также социальные и воспитательные принципы. В настоящей статье автор пытается, в порядке постановки вопроса, подразделить данные принципы, а поэтому им дается лишь общая характеристика.

Первым основным социальным принципом материального стимулирования является отсутствие эксплуатации человека человеком. Это такой социальный принцип, установления кото-

рого человечество добивалось на протяжении столетий, но он восторжествовал лишь в условиях социализма.

В досоциалистических классовых обществах господствовали эксплуататорские отношения. В подобных условиях произведенные работниками блага принадлежат не им, а собственникам средств производства, эксплуататорам, распределяющим и потребляющим их в своих интересах. Существует сложившийся антагонизм между интересами производителей и эксплуататоров, что тормозит использование принципа личной материальной заинтересованности работников. Конечно, это не означает, что в условиях капитализма у работников отсутствует всякий материальный интерес к результатам своего труда.

При социализме ликвидирована эксплуатация человека человеком. Работники принимают участие как в производстве материальных благ, так и в их распределении и потреблении. Чем больше производится благ, тем полнее удовлетворяются потребности работников. При социализме, сложились такие социальные условия, которые способствуют применению принципа материальной заинтересованности.

Вторым основным социальным принципом материального стимулирования является отсутствие межклассового антагонизма. В настоящее время в социалистическом обществе существует два класса: рабочий класс и колхозное крестьянство. Их межклассовые интересы основываются на общественной собственности на средства производства. Однако степень обобществления средств производства в государственном и колхозном производстве различна, что обуславливает наличие неантагонистических противоречий. Их преодолению должно способствовать материальное стимулирование. Так, например, если в государственном производстве принцип материальной заинтересованности применяется более последовательно и эффективно, чем в колхозном производстве, то в этом случае, материальное стимулирование не будет способствовать ликвидации межклассовых неантагонистических противоречий. Это можно было наблюдать в сельском хозяйстве до 1953 года, когда в совхозах и колхозах нарушался принцип материальной заинтересованности. Это затрудняло общий рост сельскохозяйственного производства и еще больше углубляло существенные различия между рабочим классом и колхозным крестьянством, между городом и деревней. В последнее десятилетие в сельском хозяйстве нашей страны широко и эффективно применялся принцип материальной заинтересованности. Этому во многом способствовало повышение цен реализации на важнейшие продукты животноводства с 1 июля 1962 г. и повышение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию с 1965 года. Повышение цен реализации на сельскохозяйственную продукцию ведет к существенному росту денежных доходов в совхозах и колхозах, что в свою очередь позволяет по-

высить оплату труда колхозников и работников совхозов. Так постепенно складываются такие общественные производственные условия, при которых обеспечивается материальная заинтересованность работников в результатах своего труда в каждой отрасли производства на каждом предприятии.

Третьим основным социальным принципом материальной заинтересованности является полное равноправие всех народов, их равенство и обеспечение дружбы народов. Советское государство является многонациональным государством, где в каждой отрасли народного хозяйства, на каждом предприятии работают рядом представители многих национальностей. В установлении между ними дружбы не последняя роль принадлежит экономическим факторам. На промышленных предприятиях города Тарту, наряду с местными жителями — эстонцами, работают представители многих других национальностей: русские, белорусы, литовцы и др. На подобных предприятиях успех работы зависит также от национальных отношений: насколько дружелюбным является коллектив работников, выходцев из разных национальностей.

При материальном стимулировании надо всегда стремиться к укреплению дружбы между национальностями. В этом случае для всех работников будут созданы равные условия, и для улучшения условий труда, и для выполнения трудовых заданий. Нельзя допускать, чтобы на данном предприятии для работников преобладающей национальности создавались льготные экономические условия при выполнении работ и для роста оплаты труда по сравнению с национальным меньшинством работников и наоборот. При материальном стимулировании требуется учет только количества и качества труда работника.

В период построения коммунизма, при материальном стимулировании работников необходимо больше внимания уделять и воспитанию трудящихся. Ведь воспитание человека — более сложный и длительный процесс в сравнении с любым производственным процессом. Эффективность применения принципа материальной заинтересованности зависит от ряда воспитательных принципов, из которых основными являются: 1) повышение культурного уровня и квалификации работников, и 2) познание и осмысление путей развития общества.

Повышение культурного уровня и квалификации работников является одной из основных воспитательных предпосылок материального стимулирования. Мы заинтересованы в использовании не любых способов и методов материального стимулирования, а именно таких, которые обеспечивают в данных производственных условиях получение максимальных результатов при минимальных затратах. Но это возможно лишь при условии высокого уровня культуры и квалификации трудящихся, которые знакомы с современными достижениями науки и техники по

своей специальности и способны критически оценить предыдущие результаты работы. За последние годы в нашей стране заметно повысился культурный уровень рабочих. В результате этого в несколько раз увеличился удельный вес рабочих с неполным средним и средним образованием. Поэтому уровень образования молодых рабочих намного выше, чем у старых рабочих. Так, на швейной фабрике «Сангар» по состоянию на 1 августа 1964 года средний уровень образования сдельных рабочих в возрасте до 20 лет составлял 8,8 классов, с 21 до 30 лет — 8,5 классов, с 31—40 лет — 7,9 классов и старше 40 лет — 6,5 классов. Выясняется, что средний уровень образования молодых рабочих превышает 8 классов и начинает приближаться к среднему образованию. Это создает все более благоприятные условия для использования достижений современной науки и техники, для роста производительности общественного труда.

Общий рост культурного уровня работников, в свою очередь, позволяет гораздо скорее повышать их квалификацию и профессиональную подготовку. Так, на вышеупомянутом предприятии повышение квалификации работников с неполным средним и средним образованием, производится в большинстве случаев в течение первого года работы.

Материальное стимулирование дает большой эффект в том случае, если у работников имеется ясное представление о путях развития общества, если у них сформировалась ясная цель жизни. Стремления и желания отдельных работников весьма разнообразны. Но несмотря на это, знание их необходимо при применении принципа материальной заинтересованности. Ведь мы не только стремимся к созданию изобилия материальных благ, но стремимся также и к формированию человека высокой морали, в котором гармонически сочетались бы духовное богатство, моральная чистота и физическое совершенство.

В Программе КПСС намечен величественный план построения коммунизма. В течение ближайших 15 лет в общих чертах будет построена материально-техническая база нового общества. Но с данной целью необходимо согласовать ближайшие задачи и индивидуальные стремления каждого работника. Чтобы достигнуть более далекой цели, необходимо успешно решить все промежуточные задачи. Материальное стимулирование должно способствовать выполнению текущих задач. Знание потребностей отдельных работников, их интересов позволяет использовать такие формы и способы материального стимулирования, которые наиболее эффективно влияют на результаты труда и на воспитание того или иного работника. В современных условиях на первое место постепенно начинают выступать коллективные формы материального стимулирования, при применении которых работники начинают проявлять интерес уже не только к результатам своего труда, но и к результатам работы всего предприя-

тия. Таким образом, индивидуальный материальный интерес будет сближаться с коллективным интересом предприятия и, следовательно, с интересами общества в целом. Будет иметь место сближение интересов, способствующих повышению эффективности общественного производства.

Поступила в редакцию в феврале 1965 г.

ЭКОНОМИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ТРУДА — ИСТОЧНИК МАТЕРИАЛЬНОГО ПОощРЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ

И. Ларин

Кафедра политической экономики

Среди экономических факторов, способствующих повышению качества продукции, немаловажная роль принадлежит материальному поощрению работников. Наличие при социализме принципа материальной заинтересованности обязывает учитывать данный принцип в полной мере и при стимулировании повышения качества продукции. Того же требует и экономический закон распределения по количеству и качеству труда. Однако на практике требование данного закона нарушается в части распределения по качеству результатов труда, что отрицательно сказывается на качественной стороне производства. Таким образом забывается простая истина, что при распределении ставится цель не только нормального воспроизводства рабочей силы с учетом затрат труда работников, но что одновременно само распределение должно являться средством более ускоренного развития производства материальных благ как в сторону их количественного, так и качественного роста.

Ф. Энгельс, имея в виду социалистическое общество, прогресс его общественного производства, писал: «... распределение, поскольку оно управляется чисто экономическими соображениями, будет регулироваться интересами производства, развитие же производства больше всего стимулируется таким способом распределения, который позволяет всем членам общества как можно более всесторонне развивать, поддерживать и проявлять свои способности.»¹ В. И. Ленин рассматривал распределение как «... метод, орудие, средство для повышения производства».² Исходя из этого отправного требования, необходимо строить и материальное поощрение работников в повышении качества продукции. До настоящего времени на практике стремятся ре-

¹ Ф. Энгельс, Анти-Дюринг. Госполитиздат, 1952 г., стр. 188.

² В. И. Ленин, Соч., т. 32, стр. 425.

шить вопрос улучшения материального стимулирования работников; в основном, за счет перераспределения необходимого продукта (V). Конечно, не может вызывать возражений более правильное распределение «V» в соответствии с требованиями закона распределения по труду, но нам кажется, что этого источника явно недостаточно для систематического стимулирования повышения качества продукции. Источником материального поощрения в деле повышения качества продукции должна стать в основном экономия общественного труда, получаемая за счет более высококачественной продукции.

* *
*

Обществу не безразлично, какими путями происходит увеличение национального богатства: происходит ли оно путем простого количественного прироста продукции или путем производства продукции повышенного качества, с использованием всех возможностей, заложенных в производительных силах и в производственных отношениях на данном этапе их развития. При этом единственным и беспристрастным экономическим критерием этого является экономия общественного труда, экономия времени. «Экономия времени, — писал К. Маркс — равно как и планомерное распределение рабочего времени по различным отраслям производства, остается первым экономическим законом на основе коллективного производства».³

В условиях социализма, когда производство непосредственно подчинено потреблению, возрастает роль и значение потребительной стоимости. Чем больше содержимое изделий, тем полнее и эффективнее будут удовлетворены потребности общества.* «Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела она не существует вне этого последнего».⁴ Любая же потребительная стоимость требует общественного признания, а поэтому выступает как общественная потребительная стоимость. При этом общественная потребительная стоимость выражается не весом, погонными метрами и пр., а конкретными

³ Архив Маркса и Энгельса, т. IV, 1935, стр. 119.

* Однако автор склонен считать, что, не умаляя значения потребительной стоимости как полезности, нельзя принижать другой ее аспект, который при капитализме выступает на первый план — это то, что она является носителем вновь созданной стоимости и, в частности, носителем прибавочного продукта. На эту сторону вопроса, как правило, мало обращают внимания, хотя она и дает о себе знать особенно остро в условиях противоречия между потребительной стоимостью и стоимостью товара. Но данное противоречие, при существующих недостатках хозрасчета, мало воздействует на экономическое состояние предприятия.

⁴ К. Маркс и Ф. Энгельс. Соч., т. 23, стр. 44.

полезностями, заключенными в изделиях, в степени удовлетворения ими потребностей общества. К тому же, с точки зрения народно-хозяйственной эффективности, она может не совпадать с материальной заинтересованностью производителей в ее качественном повышении, что влечет за собой противоречие между интересами общества в целом, с одной стороны, и интересами отдельных предприятий и их работников — с другой. Поэтому получаемый за счет повышения качества продукции экономический эффект должен стимулировать как спрос, так и само производство высококачественных изделий. Действительная оценка полезности изделий производится только на месте их потребления или эксплуатации, с учетом их качества.

Что же собой представляет качество изделий как экономическая категория? Под качеством продукции имеется в виду совокупность наиболее существенных свойств, определяющих степень ее полезности, с учетом ее назначения. Поэтому повышение степени полезности продукции отражает повышение ее качества, что в большинстве случаев равносильно количественному увеличению продукции. Повышение качества продукции отражается на основном обобщающем экономическом показателе — народнохозяйственной экономической эффективности, на режиме экономии. Продукция повышенного качества удовлетворяет большую общественную потребность, экономит обществу труд.

Закон экономии времени является общим экономическим законом, но лишь в условиях социалистических производственных отношений он располагает возможностями более полного проявления. Повышение качества продукции является одним из путей увеличения экономии общественного труда, экономии времени. При этом, какими бы мотивами ни вызывалось повышение качества продукции, в конечном итоге оно всегда приводит к экономии общественного труда. Чем же вызвана экономия общественного труда при повышении качества продукции? Она вызвана более эффективным использованием как овеществленного, так и живого труда.

Понятие подлинной эффективности труда хорошо раскрыто Ф. Энгельсом. Имея в виду будущее коммунистическое общество, он писал: «Разумеется, и в этом случае общество должно будет знать, сколько труда требуется для производства каждого продукта потребления. Оно должно будет сообразовать свой производственный план со средствами производства, к которым в особенности принадлежат также и рабочие силы. Полезные действия различных предметов потребления, сопоставленные друг с другом и с необходимыми для их изготовления количествами труда, определяют окончательно этот план».⁵ Недо-

⁵ Ф. Энгельс. «Анти-Дюринг», 1957 г., стр. 293.

статочное эффективное использование овеществленного и живого труда наносит большой ущерб народному хозяйству в виде значительного производства продукции пониженного качества или брака. Так, по подсчетам специалистов отставание в области качества продукции нанесло в 1958 году народному хозяйству СССР ущерб в сумме 150—200 млрд. рублей (в старом исчислении), что превысило одну четверть доходной части государственного бюджета 1958 года.⁶ Потери от одного только брака на предприятиях легкой промышленности СНХ Эстонской ССР в 1964 году составили 265 тыс. рублей, увеличившись против 1963 года на 34 тыс. рублей.⁷ Рост размеров производства при недостаточном внимании к качеству продукции может привести к еще большим потерям.

Повышение качества продукции и как следствие этого рост экономии общественного труда непосредственно связаны с социалистическим воспроизводством в целом и фактически касаются всех его стадий в отдельности. Экономия общественного труда, заложенная в продукции повышенного качества, при правильном ее использовании, реализуется в основном при потреблении продукции и частично находит отражение в сфере обращения, в основном, в сокращении издержек обращения. Независимо от формы потребления продукция повышенного качества имеет большую эффективность, а следовательно имеет и большую отдачу, что равносильно экономии общественного труда. Следовательно, в сфере потребления использование продукции повышенного качества создает также необходимые предпосылки для ускоренного роста самого производства, так как продукция повышенного качества в конечном итоге приводит к экономии материальных, денежных и людских ресурсов, которые можно рассматривать как «высвобожденный» резерв для увеличения темпов развития всего народного хозяйства.

Если же касаться в отдельности сферы личного потребления, то производство товаров народного потребления высокого качества не только повышает благосостояние людей и их реальные доходы, полнее формирует спрос на предметы потребления, но также способствует повышению производительности труда, поскольку улучшение в деле удовлетворения материальных и духовных запросов людей повышает их сознательность, которая проявляется в их отношении к труду.

Повышение качества продукции, а, следовательно, и рост экономии общественного труда зависит от ряда предпосылок, которые по характеру воздействия на производство продукции повышенного качества можно подразделить на: а) экономиче-

⁶ В. Гостев. Повышение качества продукции — первостепенная задача, «Коммунист» № 16, 1962 г., стр. 88.

⁷ Годовой отчет Управления легкой промышленности СНХ Эстонской ССР за 1964 г.

ские (ценообразование, материальное стимулирование, прибыль, кредит и пр.); б) технические (техническая оснащенность производства и технология производства, приспособленность производственных помещений и пр.); в) организационные (подготовка кадров, организация и управление производственным процессом, снабжение необходимым сырьем и материалами, социалистическое соревнование и пр.). Это показывает, что повышение качества продукции и рост экономии общественного труда зависят от весьма широкого диапазона факторов и от широкого круга работников, не только занятых непосредственно производством, но и от работников, создающих необходимые условия для производства продукции повышенного качества (проектировщики, конструкторы, модельеры, художники, работники управленческого аппарата и пр.). Следовательно, данные предпосылки повышения качества продукции неразрывно связаны с теми большими возможностями, которые заложены в социалистической экономике и в первую очередь с более эффективным и полным использованием рабочей силы. Но эта эффективность может быть относительно максимальной в том случае, если работники обладают нужной квалификацией, достаточным опытом работы и идут «в ногу» с развитием науки и техники, а также обеспечены экономически обоснованным материальным поощрением. Ведь от рабочей силы в конце концов зависит наиболее рациональное использование всех возможностей повышения качества продукции, в первую очередь вещественных факторов производства, для достижения максимального повышения качества продукции.

Хотя в практической деятельности и не всегда можно провести резкую грань между упомянутыми предпосылками, но в теоретическом плане такое деление необходимо, хотя в определенной мере оно может быть и условным.

Рост масштабов производства приводит к росту объема овеществленного труда, что требует на всех стадиях производства более рачительного отношения к прошлому труду. При этом все стадии производства, начиная с производства сырья, материалов и кончая завершающей стадией по производству готовой продукции, необходимо рассматривать как звенья одной единой цепи повышения качества продукции.

Современный уровень развития производительных сил позволяет полнее сохранить в предметах труда заложенные в них от природы свойства и тем самым сохранять их естественное качество, а также дает возможность обогащать эти свойства путем использования новейшей техники и новейших достижений технологии производства. Так, например, если использовать термообработку углеродистого проката, то это обеспечит повышение прочности проката на 20—25% и снижение расхода металла на 10—15%, что составит практически экономию в 3 млн. тонн про-

ката в год. При этом в большинстве случаев это требует лишь незначительных дополнительных затрат. Профессор Ш. Турецкий в статье «О соотношении темпов и пропорциях развития добывающей и обрабатывающей промышленности»⁸ экономически обосновывает необходимость как более полного использования первичных материалов, так и повышения качества продукции в процессе ее обработки. Этому способствует в большой степени также развитие наиболее прогрессивных отраслей производства, в частности химической промышленности, которая позволяет максимально использовать первичные материалы и давать полноценные заменители, которые по своему качеству, в подавляющем большинстве случаев, превосходят «традиционные» естественные материалы.

Важным фактором экономии овеществленного труда за счет повышения качества продукции является использование в изготавливаемой продукции качественно равных вещественных элементов — одинакового стандарта, нормалей или технических условий, что приводит к более или менее равномерному физическому износу отдельных вещественных элементов изделий. Приведение всех вещественных элементов изготавливаемых изделий к общему знаменателю — стандарту, увеличивает экономические показатели качества, создает экономию общественного труда. Но для этого требуется комплексная разработка и пересмотр действующих стандартов на сырье, материалы, полуфабрикаты, комплектующие и готовые изделия. Стандартизация должна дать оценку продукции с учетом ее потребительских свойств. Но стандартизация не занимает еще ведущего положения при оценке потребительских свойств продукции, а иногда даже узаконивает пониженные качественные показатели продукции; хотя и должна способствовать повышению качества продукции, увеличению эффективности производства и упорядочению использования сырья, материалов и изделий. Например, до сего времени из 20 типов домашних холодильников, выпускаемых нашей промышленностью ни один не имеет утвержденного стандарта, при этом лишь холодильник типа ХК 240-ЗИЛ считается соответствующим современному уровню; и если бы все заводы производили холодильники, соответствующие технико-экономическим показателям холодильника ХК 240-ЗИЛ, то при нынешнем объеме производства в год было бы сэкономлено свыше 20 тыс. тонн металла и около 30 тысяч квт.-часов электроэнергии.⁹

Экономии овеществленного труда за счет повышения качества продукции всегда также сопутствует экономия живого труда как за счет сбережения живого труда непосредственно на производстве изделий, так и за счет экономии, получаемой в

⁸ Журнал «Вопросы экономики» № 1, 1964 г., стр. 53—62.

⁹ Журнал «Стандартизация» № 10, 1964 г., стр. 52.

процессе потребления и эксплуатации изделий, а также в сфере обращения.

В чем же конкретно, в каких показателях раскрывается экономия общественного труда при повышении качества продукции? Нам кажется, что к основным ее показателям можно отнести следующие: а) снижение брака в производстве и увеличение годной продукции; б) повышение сортности; в) увеличение общего срока службы изделий; г) увеличение гарантийного срока службы до первого ремонта; д) увеличение эксплуатационных свойств и экономичности изделий; е) экономия на издержках обращения. Это указывает на неразрывную связь между показателями качества продукции, его эффективностью и показателями экономии за счет повышения качества продукции.

В сущности, эффективность качества раскрывается в экономии общественного труда. Из них два первых показателя являются в основном внутризаводскими показателями экономии общественного труда, поскольку они оказывают непосредственное воздействие на экономическое состояние предприятий. Они тесно связаны с хозрасчетом предприятий, в то время как все остальные показатели в меньшей мере связаны с хозрасчетом, а поэтому не оказывают какого-либо существенного влияния на экономику предприятий. Упомянутые основные внутризаводские показатели экономии общественного труда носят локальный характер, и экономию, полученную за счет этих показателей, можно назвать локальной экономией предприятий, поскольку она не отражает всей совокупности экономии общественного труда (народнохозяйственная экономия), которая гораздо больше и которую определяют все упомянутые выше основные показатели. Такое деление показателей совокупной экономии общественного труда за счет повышения качества продукции носит в значительной мере условный характер, подобно тому, как и всякие грани и понятия в науке условны, относительны.

Совокупная экономия общественного труда, за счет повышения качества продукции, значительно превосходит локальную экономию, получаемую предприятиями, хотя совокупная общественная полезность изделий может превосходить саму совокупную экономию общественного труда, так как ряд качественных свойств изделий неопределяющего характера, относительно экономии общественного труда, мало поддаются экономической оценке (например, мода, эстетические свойства и пр.). Эти качественные свойства изделий в большей степени присущи предметам народного потребления и имеют немаловажное значение в смысле более полного удовлетворения не столько материальных, сколько духовных запросов людей, например, удовлетворение и формирование эстетических вкусов людей и пр. Эти свойства изделий украшают наш быт и чем

полнее они отвечают материальным и духовным запросам людей, тем больше их совокупная общественная полезность.

Естественно, что даже у одного вида изделий удельный вес экономии будет различным, поскольку на нее влияют экономические, технические и организационные факторы, а последние не везде находятся на одинаковом уровне. Также будет различие в удельном весе различных показателей экономии общественного труда в самом изделии. Поэтому дифференциация экономии общественного труда по ее показателям имеет большое теоретическое и практическое значение, поскольку, во-первых, позволяет делать более глубокий анализ хозяйственной деятельности предприятий, отдельно по показателям экономии, что дает возможность выявлять отдельные слабые стороны работы предприятий по экономии общественного труда за счет повышения качества продукции на отдельных участках работы, и тем самым намечать мероприятия по повышению качества продукции на этих участках; во-вторых, дает возможность для экономически обоснованного материального стимулирования как предприятий в целом, так и отдельных его работников по принципу: где больше экономится труда для общества, там должно быть выше и материальное стимулирование.

Если рассматривать подсчет совокупной экономии общественного труда теоретически, то он как будто и не представляет собой трудности, но практически трудности есть и они касаются в большей степени той части экономии, которая не отражается в планировании и отчетности предприятий, поскольку не находит какого-либо существенного отражения у производителей, а в основном используется в сфере потребления и эксплуатации, где именно и проявляются технико-экономические показатели качества продукции. Однако приближенный подсчет экономии общественного труда при производстве нового вида продукции или повышении качества уже освоенной производством продукции всегда можно произвести. В практику все более начинает внедряться метод ускоренных испытаний, приближенных к эксплуатационным или условиям потребления, причем он дает приближенное представление о показателях качества продукции, и, следовательно, дает возможность подсчета совокупной экономии общественного труда и именно той ее части, которая выходит за пределы локальной экономии предприятий, проявляясь в сфере потребления и эксплуатации. Однако этого недостаточно. Для более полного представления о качестве изделий и предполагаемой экономии общественного труда необходимо шире использовать информацию потребителей. До настоящего времени подобная информация ограничивается в основном рекламациями. При производстве новых видов изделий или при изменении стандартов и технических условий уже производимой продукции показатель совокупной экономии общественного труда имеет

исключительное значение, поскольку позволяет предостеречь народное хозяйство от производства «новых» изделий, которые хуже «старых».

Итак, совокупная экономия общественного труда за счет повышения качества продукции складывается из локальной экономии, экономии, получаемой в сфере потребления и эксплуатации и отчасти из экономии, получаемой в сфере обращения. В случае дополнительных затрат на повышение качества продукции последние могут поглотить локальную экономию, что сильно ударит по материальной заинтересованности данного предприятия и его работников, хотя от повышения качества продукции значительно возрастет экономия в сфере потребления и эксплуатации. Но этого можно избежать, если непосредственно учитывать дополнительные материальные, трудовые и финансовые затраты при планировании издержек производства, как это предлагает делать главный экономист Ярославского моторного завода В. Пухов.¹⁰

Прирост совокупной экономии общественного труда составит разность между экономией, полученной за текущий период, и экономией, полученной за базисный (прошлый) период. При выпуске совершенно нового вида продукции, видимо, целесообразно применять метод аналогии по принципу заменимости.

На рост совокупной экономии общественного труда, кроме сокращения основных затрат на производство продукции, большое влияние оказывает сокращение дополнительных затрат в сфере потребления и эксплуатации; при этом по ряду изделий они представляют значительную величину и могут превосходить в несколько раз основные затраты. Так, например, себестоимость экскаватора с ковшом емкостью в 0,65 м³ составляет 7 тысяч рублей, а затраты на его ремонт за 12 лет эксплуатации превышают 78 тыс. рублей, т. е. в 11 раз превосходят его себестоимость. Следовательно, если повысить качественные показатели данного экскаватора всего на 10%, то на сэкономленные средства от ремонта и эксплуатации можно будет за 12-летний период его работы построить еще один такой же экскаватор. Конечно, для различных изделий существует различный удельный вес дополнительных затрат в общих затратах на производство, потребление и эксплуатацию, но ясно одно, что даже незначительное сокращение их за счет повышения качества продукции дает колоссальную экономию общественного труда во всем народном хозяйстве. Это, однако, не говорит о том, что можно неограниченно увеличивать сроки службы машин, оборудования, предметов народного потребления длительного пользования и пр., так как на каждый данный период существуют

¹⁰ В. Пухов, Качество продукции и экономика предприятия. «Социалистический труд» № 12, 1964 г., стр. 91.

оптимальные границы повышения качества продукции, обусловленные: а) уровнем развития производительных сил; б) величиной дополнительных издержек производства, и в) моральным износом.

Значительный интерес представляла бы методика подсчета экономии общественного труда отдельно по осуществленному и живому труду. Хотя в аспекте материального поощрения за совокупную экономию общественного труда она вряд ли имеет существенное значение, поскольку как экономия на вещественных элементах в связи с повышением качества продукции, так и экономия на живом труде достигаются рабочей силой, а поэтому при материальном поощрении должен учитываться весь труд, сэкономленный для общества, как живой, так и овеществленный.

Большое практическое значение в деле материального поощрения должно представлять деление совокупной экономии общественного труда на нормативную и сверхнормативную экономию. Нам кажется, что в основу нормативной экономии должны быть положены требования ГОСТов и технических условий, при учете ими всех основных показателей качества, как надежность, долговечность, производительность и экономичность. Следовательно, нормативная экономия — это экономия, получаемая в том случае, если качество изделий соответствует требованиям ГОСТов и технических условий. Сверхнормативная же экономия была бы результатом повышения качества продукции сверх показателей, установленных стандартами и техническими условиями. Подобное деление экономии позволяет более дифференцированно проводить материальное поощрение за повышение качества продукции, так как за сверхнормативную экономию следовало бы установить прогрессирующую шкалу материального поощрения. Только в этом случае можно рассчитывать на систематическое повышение качества продукции, при этом и сверх установленных мировых стандартов, которые не являются пределом, потолком для развивающихся производительных сил, тем более, что стандарты пересматриваются чрезмерно медленно.

Подсчет совокупной экономии общественного труда имеет исключительное значение, особенно в том случае, если повышение качества продукции влечет за собой некоторое повышение себестоимости изделий за счет увеличения затрат овеществленного или живого труда, или одновременно за счет обоих факторов. Чисто формальный подход к экономии общественного труда требует во всех случаях снижения себестоимости продукции, что может привести к понижению ее качества, а следовательно и к уменьшению совокупной экономии общественного труда, на что нацеливает существующая практика планирования, оценки деятельности предприятий и материального стимулирования.

Тем более, что эффективность качества продукции проявляет себя в основном в сфере потребления и эксплуатации, а получаемый в этой сфере экономический эффект, в виде экономии общественного труда, не находит достаточного отражения ни в экономическом стимулировании предприятий, ни в материальном поощрении работников. Отсюда проистекает возможность возникновения так называемой мнимой экономии, когда экономия в копейках в виде локальной экономии наносит фактический урон совокупной экономии общественного труда в рублях. Естественно, что повышение себестоимости продукции имеет границу, которой является оптимальная экономия от повышения качества продукции. В данном случае оптимальную экономию от повышения качества продукции определяет эффективность дополнительных издержек производства, которые не должны превышать получаемую за их счет экономию с учетом морального износа изделий. Это должно избавить производство от чрезмерной склонности любой ценой снижать себестоимость продукции, от боязни идти в отдельных случаях на некоторое ее повышение в интересах качества продукции и увеличения совокупной экономии общественного труда, увеличения национального богатства, и следовательно, позволит в большей мере сочетать народнохозяйственные интересы с интересами предприятий и отдельных работников.

Но боязнь незначительного в отдельных случаях повышения себестоимости продукции в интересах ее качества ощущается не только в практике работы предприятий, что экономически объяснимо, поскольку это снижает экономические показатели работы предприятий, так как цены реализации не в полной мере отражают потребительские свойства товара и основным показателем работы предприятий является себестоимость; она ощущается и в нашей теоретической экономической литературе. Нельзя, например, согласиться с Е. Е. Корочкиной, которая считает, что дополнительное вознаграждение рабочих всегда должно быть обусловлено снижением себестоимости продукции¹¹. А как же поступать в том случае, если интересы повышения качества продукции требуют некоторого повышения себестоимости продукции? Отрицательное решение вопроса может заслонить от нас качество продукции и получаемую от нее совокупную экономию общественного труда. Поэтому в практике мы часто встречаемся с подобным положением, когда, например, экспонируемые на выставках предметы народного потребления имеют высокое качество, но с их массовым производством постепенно начинают снижаться отдельные показатели качества продукции: внешняя отделка, гигиеничность и др. Причиной этого является

¹¹ Е. Е. Корочкина. Место и роль премии в системе материальных стимулов. Вестник Московского государственного университета. Серия VII. Экономика, философия, № 6, 1964 г., стр. 27—28.

погоня за снижением себестоимости продукции в ущерб ее качеству, а, следовательно, и в ущерб экономии общественного труда. В частности, это тормозит также и рост народного благосостояния.

Предприятия не имеют еще достаточной материальной заинтересованности не только в систематическом повышении качества продукции, но в отдельных случаях даже в удержании качества изделий на уже достигнутом уровне. И не случайно, например, что предприятия текстильной промышленности не заинтересованы во внедрении в производство более лучших и прочных красителей, поскольку это незначительно повышает стоимость крашения, хотя экономия от выпуска высококачественных изделий народного потребления в несколько раз превышает дополнительные затраты, связанные с использованием более эффективных красителей. А поскольку новые красители внедряются в производство очень медленно, то и наращивание новых производственных мощностей по производству красителей происходит из рук вон плохо. За последние пять лет план прироста мощностей по красителям выполнен всего лишь на 5%.

Существующие недостатки системы материального стимулирования в повышении качества продукции обусловлены в большей степени сложившимся противоречием между народнохозяйственными интересами в повышении качества продукции и ограниченностью этих интересов у предприятий и их работников. Для этого необходимо создать такие условия, чтобы предприятия в целом и их работники, каждый в отдельности, были материально заинтересованы не только в локальной экономии общественного труда, но и во всей совокупной экономии общественного труда. И именно совокупная экономия общественного труда должна стать источником материального поощрения работников в борьбе за повышение качества продукции. Поэтому недостаточно того, чтобы не только часть локальной экономии, но и экономия общественного труда, получаемая в сфере потребления и эксплуатации, оседала у потребителей, а необходимо также, чтобы часть ее систематически поступала к производителям для коллективного и индивидуального поощрения. Это позволит также снять тот барьер, который существует в виде чрезмерной обособленности между локальной и совокупной экономией общественного труда. Существующая же практика планирования, ценообразования и материального стимулирования приводит к тому, что значительная доля создаваемого прибавочного продукта вообще не получает отражения при оценке

работы предприятий, т. е. при оценке работы предприятий не находят отражения общественные издержки производства.

Необходимо, чтобы часть совокупной экономии общественного труда вошла в оптовую цену предприятий с учетом потребительских свойств товара. Экономически обоснованные цены с учетом качества продукции позволят в большей мере отразить общественные издержки производства и создадут условия, при которых одним из основных показателей хозяйственной деятельности предприятий станет прибыль, которая полнее сочетается с интересами повышения качества продукции, чем категория себестоимости.

Следует подумать, какова должна быть шкала отчислений от совокупной экономии общественного труда производителям для их материального стимулирования. Но одно ясно: она должна быть ощутимой, чтобы пробудить материальный интерес к систематическому повышению качества продукции, «настроить» производителей «на волну» мировых стандартов. При этом материальное поощрение к систематическому повышению качества продукции должно охватить всех работников, прямо или косвенно способствующих повышению качества продукции.

Этим мы не хотим, конечно, принизить значение морального стимулирования, поскольку материальное и моральное стимулирование в сущности необходимо рассматривать в единстве, но в этом единстве на современном этапе решающее значение принадлежит материальному стимулированию работников.

Поступила в редакцию
в феврале 1965 г.

ПОТРЕБИТЕЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КАТЕГОРИЯ *

А. Кёёрна

Кафедра политической экономии

В настоящее время среди экономических проблем выдвигается на первый план проблема повышения качества продукции. Ее разрешение предполагает решение ряда теоретических и практических вопросов, среди которых немаловажное значение имеет вопрос о противоречиях между потребительной стоимостью и стоимостью товара. Социалистическое товарное производство, основываясь на общественной собственности, свободно от антагонистических противоречий, присущих капиталистическому хозяйству. Но это еще не означает ликвидации при социализме всех и всяких противоречий неантагонистического характера, возникающих из существа товарно-стоимостных форм производства. Задача экономистов — выяснить сущность и причины возникших противоречий и разработать конкретные меры для их преодоления, с тем, чтобы повышать эффективность социалистического производства.

О противоречиях между потребительной стоимостью и стоимостью товара на данном этапе развития нашей экономики косвенно свидетельствуют данные о замедлении темпов роста товарооборота при одновременном увеличении роста производства, об увеличении сверхнормативных товарных запасов на складах торговых предприятий, об уценке товаров и т. д. Так, например, в общесоюзном масштабе, за 1961—1964 гг. среднегодовой темп прироста товарооборота составил менее 5% против 12% в период с 1953 по 1958 гг.¹ За 1961—1963 гг. запасы розничной торговли возросли на 28% при росте товарооборота на 15%². Особенно увеличились запасы непродовольственных товаров, кото-

* В порядке обсуждения.

¹ С. Партигул, Производство товаров народного потребления и спрос населения. «Вопросы экономики» № 1, 1965 г., стр. 3.

² Там же, стр. 4.

рые за указанный период возросли на 32%. Такое увеличение запасов не объясняется потребностями обращения. Одновременно росли покупательные фонды населения и денежные сбережения в сберкассах увеличились с 11,7 до 14 миллиардов рублей или на 20%.

В Эстонской ССР наблюдаются аналогичные явления. В 1963 году план товарооборота в розничной торговле остался невыполненным, в то время как сверхнормативные товарные запасы по целому ряду непродовольственных товаров значительно увеличились и покупательная способность населения возросла. В 1962—1963 гг. среднегодовой прирост товарооборота составил 4%.

Имеется целый ряд объективных причин, объясняющих вышеприведенные факты, но одна из основных причин коренится в потребительной стоимости товара, в качественных свойствах товарной продукции. Потребительские свойства многих товаров не соответствуют требованиям потребителей и поэтому заключающийся в них труд не находит общественной оценки. В подтверждение этому приведем данные о результатах выборочной проверки потребительских свойств товаров Государственной инспекцией по качеству Министерства торговли Эстонской ССР за 1962—1963 гг. (см. таблицу 1).

Из всего количества проверенных в 1962 году товаров в торговых организациях инспекция забраковала или вернула для исправления 40,2%, а в 1963 г. 39,1% товаров. Но выборочная проверка охватывает лишь незначительную долю товаров, подлежащих реализации. Следовательно, в торговую сеть попадает

Таблица 1³

Результаты проверки качества некоторых товаров Госинспекцией по торговле и качеству Министерства торговли Эстонской ССР за 1962—1963 гг.

Вид товаров	Забраковано или возвращено производству для исправления		Соответствовало сортности	
	1962 г.	1963 г.	1962 г.	1963 г.
Швейные изделия		15,1		84,9
Трикотаж	52,3	68,5	45,7	31,1
Кожаная обувь	34,1	18,1	44,9	70,3
Культтовары	20,9	6,3	79,1	90,7
Спорттовары	85,8	1,8	—	98,2
Мебель	18,3	40,0	74,6	56,0
Химтовары	55,0	74,2	45,0	25,0

³ Таблица составлена по данным Госинспекции по торговле и качеству министерства торговли ЭССР. Данные охватывают только государственную розничную торговлю.

значительное количество товаров народного потребления, которые по своим потребительским свойствам не соответствуют требованиям, предъявляемым ГОСТами, техническими условиями или другими документами, фиксирующими эти требования.

В условиях товарного дефицита изделия, не являющиеся явным браком, но имеющие лишь отдельные дефекты, реализовались более или менее легко. Противоречие между потребительской стоимостью и стоимостью разрешалось в таких случаях за счет интересов потребителей. Но по мере устранения таких факторов, как нехватка товаров, указанный метод разрешения противоречий товара, который сам по себе противоречит социалистическим принципам, не применим.

В настоящее время, когда производство товаров народного потребления значительно возросло и население имеет свободный выбор многих товаров, изделия, потребительная стоимость которых ниже требований потребителей, накапливаются на складах и могут быть реализованы только по сниженным ценам. Товары устаревших фасонов, моделей, не соответствующих вкусам потребителей расцветок или не подходящие по другим признакам, определяющим в совокупности удовлетворение потребностей, уже не находят спроса. В 1962 году сумма уценки товаров народного потребления по Эстонской ССР составила 200 545 руб., а в 1963 году уже 561 873 руб.⁴

Учитывая дальнейшее сближение темпов роста производства средств производства и предметов потребления и соответственно увеличение производства товаров народного потребления, трудности реализации товаров, потребительские свойства которых не удовлетворяют возросшим требованиям потребителей, еще более возрастут.

Главной причиной создавшегося положения является неудовлетворительная работа промышленных предприятий, выпускающих товары народного потребления. Потребительная стоимость формируется прежде всего в промышленности, в процессе производства. Анализ причин низкого качества товаров показывает, что снижение потребительских свойств товара в сфере обращения в результате небрежной упаковки, порчи на транспорте и т. д. имеет хотя и важное, но все же второстепенное значение. В производстве снижены требования к качеству товаров и с предприятий поступает в обращение некоторая часть товаров низкого качества. Об этом свидетельствуют данные проверки качества товаров народного потребления на промышленных предприятиях республики (см. таблицу 2).

Всего в 1963 году инспекцией по качеству были проверены на промышленных предприятиях всех ведомств республики

⁴ По данным Госинспекции по торговле и качеству Министерства торговли ЭССР.

Таблица 25

Результаты проверки качества некоторых потребительских товаров на промышленных предприятиях Эстонской ССР, произведенной Госинспекцией по качеству Министерства торговли ЭССР в 1963 году

Наименование группы товаров	Подержанное количество		Итого (= гражданских)					
	шт.	всего	Снижено в сортиности		Вывращено по исправ-ению		Забрано радио	
			кол-во	%	кол-во	%	кол-во	%
Из предприятий СНХ ЭССР								
Швейные изделия	шт.	8162	9	0,1	754	21,5	—	—
Трикотажные изделия	шт.	3672	45	1,2	406	11,1	—	—
Чулки-носки	пар	2283	18	0,9	21	0,9	—	—
Кожаная обувь	"	20963	1084	5,2	2338	11,2	—	—
Резиновая обувь	"	2807	125	4,5	71	2,5	—	—
Парфюмерные товары	шт.	826	—	—	19	—	—	—
Галантерейные товары	"	26310	25	0,1	5840	37,4	—	—
Сумки	короб	18000	—	—	187	1,0	36	—
Металл хозтовары	шт.	17620	247	1,4	579	3,3	888	5,0
Электроприборы	"	1890	—	—	18	1,0	—	—
Радиотовары	"	143	—	—	20	1,4	—	—
Бумажные товары	"	280510	339	0,2	6085	2,1	38	—
Игрушки	"	7406	55	1,6	57	2,5	—	—
Итого	Ус. ед.	202622	2237	0,6	21419	5,5	961	0,2
							265012	0,3

По данным Госинспекции по торговле в Министерстве торговли ЭССР.

702 390 единиц товаров. Из них было забраковано 7188 единиц или 1,2%, понижено в сортности 2912 ед. или 0,4%, возвращено на исправление и дополнительную обработку 27 532 ед. или 3,9%, задержано при отправлении и возвращено на пересортировку 284 082 ед. или 40,4%, 45,9% проверенного количества изделий в той или другой степени не соответствовали предъявленным требованиям: оказались браком или пониженного качества. И это после проверки, проведенной работниками технического контроля на предприятиях.

Из вышеописанного фактического положения, сложившегося за последнее время в торговле товарами народного потребления, вытекает практическая необходимость обратить серьезное внимание на потребительские свойства выпускаемых изделий, на улучшение этих свойств, на повышение качества товаров на всех этапах формирования потребительной стоимости, особенно в производстве. Практическому решению этой задачи должна способствовать экономическая теория. Однако до последнего времени в нашей экономической теории категория потребительной стоимости товара находила одностороннее толкование. Это имеет место в работах некоторых экономистов и в настоящее время.⁶

Исходя из известного положения К. Маркса о том, что «потребительные стоимости товаров составляют предмет особой дисциплины — товароведения»,⁷ часть экономистов стала на ту точку зрения, что изучение потребительной стоимости не входит в круг интересов политической экономии.

Рассмотрение потребительной стоимости всецело было передано товароведению. На первый взгляд действительно кажется, что Маркс исключает потребительную стоимость из объекта исследования политической экономии. В работе «К критике политической экономии» он пишет: «Потребительная стоимость, хотя и является предметом общественных потребностей и потому включена в общественную связь, не выражает, однако, никакого общественного производственного отношения.»⁸ И дальше: «Потребительная стоимость в этом безразличии к экономическому определению формы, т. е. потребительная стоимость как потребительная стоимость, находится вне круга вопросов, рассматриваемых политической экономией.»⁹

Но Маркс совершенно ясно различает потребительную стоимость как «вещество природы, приспособленное к человеческим потребностям посредством изменения формы»¹⁰ и являющееся внеисторической категорией, и потребительную стоимость как

⁶ О них см. в тексте данной статьи.

⁷ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 44.

⁸ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 13, стр. 14.

⁹ Там же.

¹⁰ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 192.

свойство товара, носитель стоимости. Именно о потребительной стоимости как вещи, безразличной к экономической, общественной форме, идет выше речь у Маркса. Совершенно ясно, что в такой форме потребительная стоимость и не может составить объект исследования политической экономии. Но потребительная стоимость как вещественный носитель стоимости, т. е. вещественная основа определенных экономических отношений является экономической категорией и в качестве таковой представляет прямой интерес для политической экономии. Маркс замечает: «К области последней (т. е. политической экономии — А. К.) потребительная стоимость относится лишь тогда, когда она сама выступает как определенность формы.»¹¹ Под «определенностью формы» Маркс понимает общественную, товарную форму богатства.

К этому различению потребительной стоимости как просто вещи, безотносительно к экономической общественной форме производства и потребительной стоимости как носителя стоимости, Маркс возвращается в связи с критикой его по этому вопросу буржуазными немецкими экономистами. А. Вагнер, один из представителей т. н. «катедер-социализма», профессор Дерптского-Тартуского университета, обвинял Маркса в том, что по мнению Маркса потребительная стоимость должна быть совершенно удалена из науки.¹² На это Маркс отвечает: «Все это «вздор».¹³ А. Вагнер, И. Родбертус и другие вульгарные буржуазные экономисты смешивали понятия потребительная стоимость вообще и потребительная стоимость как свойство товара. Маркс замечает: «Г-н Родбертус, напротив, превращает «общественную потребительную стоимость товара в «общественную потребительную стоимость «вообще и поэтому несет чепуху.»¹⁴ Потребительная стоимость как одно из свойств товара не может исключаться из политической экономии, и Маркс этого не делал. Анализ капиталистического товарного хозяйства в «Капитале» Маркса основывается на рассмотрении стоимостных форм овеществленного содержания богатства. При анализе сущности стоимости, процесса производства стоимости и прибавочной стоимости в капиталистическом производстве, у Маркса, по понятным причинам, потребительная стоимость остается на заднем плане. Натуральная форма продукта, потребительная стоимость, не имеет никакого значения для производства прибавочной стоимости как специфической формы прибавочного продукта при капитализме. Но как только

¹¹ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 13, стр. 14.

¹² A. Wagner, Lehrbuch der politische Oekonomie. Bd. Allgemeine oder Theoretische Volkswirtschaftslehre, Th. I. Grundlegung, 2. Ausg. Leipzig und Heidelberg, 1879, s. 49.

¹³ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 19, стр. 383.

¹⁴ Там же, стр. 385.

Маркс переходит к рассмотрению «действительного процесса воспроизводства» потребительная стоимость «приобретает важное значение.» «Здесь мы снова имеем пример того», замечает Маркс, «как потребительная стоимость как таковая приобретает экономическое значение.»¹⁵ Потребительная стоимость как носитель стоимости постоянно рассматривается Марксом в последующем исследовании.

Упрощенное понимание категории потребительной стоимости некоторыми экономистами, теоретическая недооценка ее экономического значения являются одной из причин игнорирования в прошлом важности проблемы качества продукции в развитии социалистической экономики. Если в условиях товарного дефицита теоретическая недооценка экономического значения потребительной стоимости не отражалась на практике, то в настоящее время практика сама ставит перед теорией проблему об экономической роли и значении потребительной стоимости.

Какова роль потребительной стоимости в товарном хозяйстве? Каждый товар, как совокупность многих полезных свойств и удовлетворяющий какую-либо потребность человека, является потребительной стоимостью. «Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью.»¹⁶ Потребительная стоимость как свойство товара является общественной потребительной стоимостью. Некоторые экономисты, односторонне подчеркивая природные свойства товарного тела, оставляют вне поля зрения общественный характер потребительной стоимости товара. Общественный характер потребительной стоимости проявляется в том, что, во-первых, продукт должен удовлетворять потребность не товаропроизводителя, а покупателя, т. е. предполагается обмен, осуществление общественной функции; во-вторых, потребительная стоимость является носителем общественных отношений — стоимости; в-третьих, потребительная стоимость становится действительной потребительной стоимостью только в процессе потребления. «Потребительная стоимость товара реализуется, начинает выполнять свою функцию лишь после того, как товар перешел в сферу потребления. В руках производителя она существует лишь в потенциальной форме.»¹⁷

Поскольку потребительная стоимость есть общественная потребительная стоимость, ее нельзя рассматривать в отрыве от общественных условий. В этом аспекте она имеет исторический характер. Таким образом, потребительную стоимость товара можно рассматривать условно с двух сторон: с одной стороны, — это вещь, совокупность различных физико-химических и других свойств, создаваемых в процессе материального производства, а, с другой, — она имеет общественную, историческую

¹⁵ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч. т. 26, ч. III, стр. 260.

¹⁶ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 23, стр. 44.

¹⁷ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. I, стр. 306.

сторону. В общественно-историческом процессе развития потребительная стоимость вещи находится в постоянном движении. С развитием потребностей у одной и той же вещи открываются новые полезные свойства. Люди, по мере развития познания окружающего мира и расширения круга потребностей, находят в вещах свойства, ранее не использованные в потреблении. Наблюдается и обратное явление. Некоторые потребности сокращаются, и соответствующая потребительная стоимость теряет свое значение как для потребителя, так и для производителя.

Субъективная оценка потребительной стоимости товара зависит от объективных факторов, формирующих человеческие потребности и объективные критерии. Поэтому на каждом конкретном этапе развития материальной и духовной культуры существуют объективные общественные оценки потребительных стоимостей, с которыми экономической науке приходится считаться на ее стыке с другими науками, в круг изучения которых входят эти общественные критерии, например, эстетическая оценка потребительных стоимостей товаров. В ряде случаев эстетическая сторона потребительной стоимости товара непосредственно связана с экономическими вопросами. Так, товары народного потребления, оформленные с точки зрения эстетики безвкусно, старомодные, неряшливые, тусклых некрасивых расцветок теряют свою потребительную стоимость и стоимость, лежат на складах, остаются нереализованными. Из одной ткани могут быть сшиты два платья. Одно модное, другое — устаревшего фасона. Первое получит признание потребителя, второе — нет. Материал и труд на пошив старомодного платья оказываются попусту затраченными. Общество не признает таких затрат труда, и они приносят прямой экономический ущерб народному хозяйству. От эстетического оформления машин, станков и других средств труда зависит в какой-то степени производительность труда (при правильной окраске станков и т. п.), культура производства, а это имеет непосредственное экономическое значение.

Таким образом, эстетическая сторона может в некоторых случаях иметь даже более важное значение для потребительной стоимости, для ее реализации, т. е. для ее общественного признания, чем физические, химические и другие естественно-вещные свойства товара.

Эстетические взгляды людей постоянно развиваются, а это должно отражаться на эстетической стороне потребительной стоимости. Эстетическое оформление товара должно соответствовать эстетическим потребностям людей.

Главная функциональная роль потребительной стоимости — удовлетворение общественных потребностей. В условиях товарного хозяйства потребительная стоимость начинает выполнять и другую, не менее важную роль — становится носителем стои-

мости. Более того, при капиталистическом товарном производстве «потребительную стоимость никогда нельзя рассматривать как непосредственную цель капитализма.»¹⁸ «Капиталистическое производство само по себе относится совершенно безразлично к определенной потребительной стоимости и вообще к специфическим особенностям того товара, который оно создает.»¹⁹ Капиталиста интересует меновая стоимость и ее увеличение.

Буржуазные экономисты смешивают категории потребительная стоимость и стоимость. Они заменяют «стоимость» категорией «потребительная стоимость». Австрийская школа вульгарной буржуазной политической экономии, противопоставив теории стоимости теорию предельной полезности, считала, что в основе обмена лежит «ценность». «Ценность» определяется потребительной стоимостью. Обмениваются товары, «материальные блага» в соответствии с «высотой субъективных оценок товара двумя предельными парами» покупателей и продавцов.²⁰

Марксистская политическая экономия отвергает такие функции потребительной стоимости. Маркс, критикуя буржуазных экономистов, отождествляющих стоимость и потребительную стоимость, разъяснил: «У меня потребительная стоимость играет важную роль совершенно по-иному, чем в прежней политической экономии.»²¹

Какая внутренняя связь имеется между потребительной стоимостью и стоимостью товара? Потребительная стоимость определяется естественными потребностями людей. Она создается конкретным трудом и является соединением труда и природного вещества. «Но если потребительная стоимость отдельного товара зависит от того, удовлетворяет ли он сам по себе какую-либо потребность, то потребительная стоимость известной массы общественных продуктов зависит от того, адекватна ли она количественно определенной общественной потребности в продукте каждого особого рода.»²² Следовательно, общественная потребительная стоимость тех или иных товаров зависит от спроса на эти товары.

Стоимость создается трудом, который в конкретном виде овеществлен в определенной потребительной стоимости. Зависит ли стоимость от потребительной стоимости? Зависимость заключается в том, что стоимость не может проявляться без конкретной формы потребительной стоимости. Стоимость без потребительной стоимости не существует. Величина стоимости, при данных потребительских свойствах товара, может изменяться толь-

¹⁸ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. 1, стр. 306.

¹⁹ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. I, стр. 214.

²⁰ См. Е. Бем-Баверк, Основы теории ценности хозяйственных благ, Ленинград, 1929, стр. 144.

²¹ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 19, стр. 386.

²² К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. II, стр. 186.

ко в зависимости от факторов, определяющих количество затрачиваемого на производство товара труда.

Изменяется ли величина стоимости при изменении потребительских свойств товара, т. е. потребительной стоимости? Прямой зависимости между величиной стоимости и потребительной стоимости нет. Одна и та же потребительная стоимость может выражать различные количества общественного труда в зависимости от уровня производительности труда, и, наоборот, увеличение стоимости может вызвать, а может и не вызвать изменение потребительной стоимости. Потребительная стоимость — это соединение вещества природы и труда, а природные условия влияют на производительность труда. Поэтому количество труда, затрачиваемое на производство товара в комбинации с различными вариантами объекта труда, может измениться в ту или другую сторону, вызывая или не вызывая изменений потребительной стоимости. Лишь в том случае, если улучшение потребительских свойств товара связано с применением большего количества овеществленного труда или требует увеличения трудоемкости, изменения стоимости и потребительной стоимости могут совпадать и находиться в функциональной линейной зависимости. Но такая зависимость только кажущаяся, в действительности же она обуславливается факторами, определяющими количество общественного труда в товаре.

Общество будет всегда стремиться к тому, чтобы с меньшими затратами труда создать больше потребительных стоимостей, т. е. сократить количество общественного труда в единице товара.

Различные кривые динамики потребительной стоимости и стоимости товара, несмотря на то, что товар является единственным потребительной стоимостью и стоимостью, показывают на возможность возникновения противоречий между потребительной стоимостью и стоимостью.

Возвращение к вышеприведенным известным марксистским положениям не имело бы смысла, если бы у всех экономистов было тождественное понимание этих вопросов. В связи с тем, что проблема качества продукции становится в настоящее время одной из главнейших экономических проблем создания материально-технической базы коммунизма, возникли различные точки зрения на роль потребительной стоимости в социалистической экономике, на внутреннюю координацию потребительной стоимости и стоимости. В самой отчетливой форме они проявляются в вопросе о роли потребительной стоимости в плановом ценообразовании. Ряд экономистов (В. Дьяченко, Ш. Турецкий, В. Жуков, Р. Белоусов, В. Боев и др.) выступают за учет потребительной стоимости в ценах продукции.²³ В частности, В. Дья-

²³ См. Сборник «Учет потребительских свойств продукции в ценообразовании.» Изд. «Наука», М., 1964.

ченко пишет: «Рациональная система цен, достоверно и полно показывающая, что стоит обществу удовлетворение разных потребностей, обязательно должна учитывать качество и другие потребительские свойства продукции, экономичность ее использования.»²⁴

С другой стороны, некоторые экономисты (Я. Кронрод, Г. Григорьян, Е. Соллертинская), «отстаивая чистоту» марксистской теории стоимости, видят в этом применение маржиналистского принципа или синтез теории предельной полезности с трудовой теорией стоимости Маркса.²⁵ Г. Григорьян и Е. Соллертинская правильно критикуют неверные положения некоторых авторов, из которых можно сделать вывод, что потребительная стоимость определяет стоимость, а также тезис о сведении качественно разнородной продукции различных отраслей, несравнимой по потребительским свойствам с универсальными единицами полезности, которые являются основой цены.

Но Г. Григорьян и Е. Соллертинская ограничиваются только общим признанием стоимости основой цены и считают единственным фактором отклонения цены от стоимости несовпадение спроса и предложения. При этом, как они отмечают, в социалистическом обществе несовпадение спроса и предложения может иметь место как результат временных диспропорций. Под диспропорциями понимается количественное несовпадение спроса и предложения, главным образом, из-за дефицитности некоторых товаров.

Указанные авторы, к сожалению, не замечают, что в настоящее время практика ценообразования требует решения многих конкретных задач и для этого уже недостаточно признавать общие теоретические положения об установлении цен на основе стоимости и об отклонении цены от стоимости в результате диспропорции спроса и предложения. Необходимо идти дальше и показать причины этой диспропорции. Невозможно объяснить, например, накопление сверхнормативных запасов тканей в торговых организациях тем, что спрос населения на ткани удовлетворен полностью. Наоборот, спрос на ткани высокого качества, модных расцветок, с содержанием синтетического волокна, превышает предложение. Причина заключается в потребительских свойствах товаров, получающих свои потребительские оценки, отражающие их качество. Под влиянием потребительской оценки, выразившейся в спросе и его изменениях, в его эластичности, цена отклоняется соответственно от стоимости.

Признание потребительной стоимости товара фактором, вы-

²⁴ В. Дьяченко, Ценообразование «Экономическая газета» № 9(186), 3 марта 1965, стр. 7.

²⁵ Типичным является статья Г. Григорьяна и Е. Соллертинской «О некоторых методологических вопросах теории стоимости», «Экономические науки» № 4, 1964 г., стр. 12—21.

зывающим отклонение цен от стоимости, не противоречит трудовой теории стоимости. Потребительная стоимость является носителем стоимости и в качестве таковой она в общественном масштабе не безразлична к стоимости, к общественным затратам труда. Вся масса потребительных стоимостей, произведенных в обществе, в определенной степени удовлетворяет потребность общества. Степень удовлетворения тех или иных потребностей общества определяется количеством и качеством предназначенных для этих целей потребительных стоимостей. Улучшение потребительских свойств продукции, как правило, означает более полное удовлетворение потребностей, как в количественном отношении, так и в качественном, поскольку во многих случаях улучшение качества равнозначно увеличению количества потребительных стоимостей. Но величина общественной потребительной стоимости косвенно, через определение общественно нормальных условий, при которых затраты труда признаются общественно необходимыми, влияет на величину стоимости. Маркс писал: «Общественная потребность, то есть потребительная стоимость в общественном масштабе, — вот что определяет здесь долю всего общественного рабочего времени, которая приходится на различные особые сферы производства». ²⁶

Для установления правильных пропорций при планировании производства необходимо учитывать потребительские свойства товаров, их качество, степень удовлетворения потребностей. Именно в таком случае «общество создает связь между количеством общественного рабочего времени, затрачиваемым на производство определенного предмета, и размерами общественной потребности, подлежащей удовлетворению при помощи этого предмета.» ²⁷

Отрицание связи между ценой и потребительной стоимостью привело бы на практике к недооценке потребительной стоимости, что у нас и имеет место. На предприятиях в ущерб качеству продукции снижается себестоимость. Снижение стоимости любой ценой без учета того, в какой потребительной стоимости она должна реализоваться, приводит к тому, что товар, как потребительная стоимость будет лежать на складе, а товар как меновая стоимость лежит на совести производителя. Обвинение в том, что учет потребительной стоимости в ценах означает подмену стоимости полезностью товара и поэтому является отходом от трудовой теории стоимости, бьет мимо цели. Речь идет не о том, что потребительная стоимость является основой цены, ею служит стоимость, но общественная потребительная стоимость лишь вызывает отклонение цены от стоимости, а об этом писал и Маркс.

Если бы не было никакой зависимости цены и потребитель-

²⁶ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. II, стр. 186.

²⁷ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 25, ч. I, стр. 205.

ной стоимости, то из экономической практики были бы изъяты проблемы оптимального сочетания производственных затрат с качеством продукции, оптимального качества, материального стимулирования повышения качества продукции, учета экономической эффективности различной продукции, удовлетворяющей одну и ту же потребность, и т. д. Жизнь выдвинула перед экономической наукой эти проблемы, и они решимы только на основе марксистской методологии. Однако требуется более глубокая разработка основных положений теории трудовой стоимости.

Несколько усложняется проблема ценообразования взаимозаменяемой продукции. Одни и те же потребности могут удовлетворять различные виды потребительных стоимостей, обладающие соответствующими потребительскими свойствами. Например, потребность в топливе могут удовлетворять каменный уголь, сланцы, нефть, природный газ и другие виды топлива. Каждый вид этих продуктов обладает еще и другими потребительскими свойствами, не связанными с удовлетворением данной потребности. Например, сланцы могут служить сырьем для химической промышленности, производящей из этого сырья многие виды потребительских товаров, предназначенные для удовлетворения совершенно других потребностей. Цена устанавливается не на отдельные потребительские свойства товара, которые могут быть выражены в условных единицах измерения, а на конкретный вид товара.

Сложность заключается в том, что из-за многообразия потребительских свойств одного и того же вида продукции невозможно установить общий знаменатель параметров потребительных стоимостей, дающий возможность их сравнения с другими потребительными стоимостями, удовлетворяющими ту же потребность. Можно выделить один из параметров, являющийся основным в отношении данной потребности и одновременно являющийся главным характерным признаком этого продукта. Но есть товары, которые имеют несколько таких основных параметров, а товар может иметь только одну цену.

Некоторые экономисты предлагают для осуществления принципа: единая цена за равное удовлетворение потребности — установить технологическую эквивалентность разных видов, сортов, марок продукции, удовлетворяющих одинаковую потребность. Технологический эквивалент предлагается определить по количеству или эффективности содержащегося в продукции основного вещества или свойства либо совокупности таких свойств (содержание металла в руде, теплотворная способность разных видов топлива, производительность оборудования и т. п.).²⁸ Такие эквиваленты будут иметь ценность

²⁸ См. Теоретические основы и методика учета ценообразующих факторов при планировании цен. Методические рекомендации научного совета по проблемам ценообразования, М., 1964, стр. 26.

только в том случае, если они отражают совокупность потребительских свойств разных видов взаимозаменяемой продукции. Найти такие обобщающие параметры продукции практически во многих случаях очень трудно. Всякие условные «оценки полезности», условные единицы измерения потребительной стоимости не всегда являются достоверным основанием для отклонения цен от стоимости. При всех этих обстоятельствах надо иметь в виду то, что взаимосвязи и взаимообусловленность различных потребительных стоимостей, удовлетворяющих одну и ту же потребность, весьма динамичны. В настоящее время бурный научно-технический прогресс, развитие новых отраслей производства, открытие новых видов сырья и материалов и т. д. изменяют условия взаимозаменяемости потребительных стоимостей. При этом улучшение потребительских свойств обычно происходит не пропорционально затратам труда, а в большей степени. Иногда можно даже наблюдать повышение качества продукции при одновременном снижении общественных трудовых затрат.

Ряд экономистов предлагают принять обобщающим, синтетическим показателем качества взаимозаменяемых товаров — средств производства — относительный экономический эффект их технологического потребления или эксплуатации.²⁹ По тем средствам и предметам труда, по которым этот показатель можно вывести, он действительно характеризует степень качества, но использование его ограничено в отношении предметов недлительного пользования.

Как «технологический» так и «экономический эквивалент», которые могут и слиться воедино, по многим потребительным стоимостям трудно устанавливаемы. Предлагаются и другие обобщающие показатели. На наш взгляд исследования в этом направлении должны исходить из правильных, методологических основ. Надо отчетливо представлять себе объект исследования. Все потребительные стоимости в этом аспекте мы можем сгруппировать следующим образом: Во-первых, различные потребительные стоимости, удовлетворяющие разные потребности, например, хлеб, бумага, обувь и т. д. Общих «потребительских оценок», эквивалентов, «единиц полезности» и т. п., которые дали бы возможность сравнивать эти потребительные стоимости для ценообразования по принципу: единая цена за равное удовлетворение потребности — нет и быть не может. Только вульгарной теории предельной полезности «под силу» справиться с этим — сведением качественно различных потребительных стоимостей к количественным величинам «общественной полезности». Всякие поиски таких «единиц общественной полезности» бесплодны.

²⁹ См. Р. Л. Белоусов, Отражение в цене потребительских свойств промышленной продукции. Сборник «Учет потребительских свойств продукции в ценообразовании», М., 1964, стр. 33.

Во-вторых, различные потребительные стоимости, удовлетворяющие одну и ту же потребность, например, хлопчатобумажные, шерстяные и синтетические ткани, используемые как материалы для одежды, уголь, нефть, газ как топливо и т. д. Некоторые авторы называют их «качественно однородными продуктами» или взаимозаменяемыми.³⁰ Поиски сравнимых параметров потребительных стоимостей, нахождение синтетических, обобщающих показателей степени полезности по взаимозаменяемым товарам, удовлетворяющим одну и ту же потребность, разумны и необходимы, а отклонение цен от стоимости соответственно этим показателям целесообразно. Это требует работы широкого круга специалистов для выработки «технологической эквивалентности» и усилий экономистов для определения экономической эффективности — «экономической эквивалентности» тех или других видов взаимозаменяемой продукции. Решение этой проблемы связано с вопросами экономической эффективности новых отраслей, новых видов продукции, новой техники и т. д. и важно для установления правильных пропорций при планировании.

Некоторые экономисты, однако, расширяют понятие «взаимозаменяемая продукция» и выходят за рамки, в которых проблема является решаемой. Так, например, В. Корниенко причисляет к взаимозаменяемой продукции в различной степени все потребительские товары, причем изменения соотношения их розничных цен приводят к реакциям потребительского спроса. Автор перечисляет широкий круг потребительских товаров, цены которых должны быть соизмеримы на основе соотношения потребительских свойств товаров. Он пишет: «Нужно, чтобы в планировании их соотношений (т. е. соотношений розничных цен — А. К.) учитывались соотношения потребительских свойств товаров.»³¹ Автор знает, что потребительная стоимость гораздо труднее сравнима, чем стоимость, но заявляет: «Трудности эти в значительной степени объясняются не недостатком объективных показателей для сравнения, а недостаточным научным исследованием этой стороны вопроса».³² Последняя часть замечания автора правильна, но отнюдь не только недостаточным научным исследованием можно объяснить трудности сравнения потребительных стоимостей.

Критерии «взаимозаменяемости», данные указанным автором, дают возможность слишком широкой трактовки этого по-

³⁰ Н. Я. Петраков пишет: «Продукты, обладающие некоторыми одинаковыми свойствами и способные в силу этого удовлетворять одну и ту же потребность, называются качественно однородными продуктами.» (Н. Я. Петраков, Рентабельность и цена, М., 1964, стр. 55).

³¹ В. Т. Корниенко, Цены и потребительский спрос, Изд. «Экономика», М., 1964, стр. 52.

³² Там же.

нения, далеко за пределами действительных границ, в которых проблема разрешима. В отношении же действительно взаимозаменяемой продукции, служащей для цели удовлетворения одной и той же потребности, вопрос состоит уже не в том, искать ли показателей потребительных стоимостей, которые могут быть учтены при ценообразовании, а в научной разработке таких показателей и в исследовании путей и методов их учета при ценообразовании.

В-третьих, одни и те же потребительные стоимости, имеющие только различную степень удовлетворения потребности (например, продукция разной сортности, с различным уровнем качества). В этом случае легче сравнить уровень удовлетворения потребности потребительной стоимостью высокого или низкого качества и учитывать это в ценах (иногда это делается даже «на глаз» и по интуиции, например при уценке). Общественная стоимость создается общественным трудом, содержащимся в товаре нормального качества. Если товар в какой-то мере теряет свою потребительную стоимость, он теряет и стоимость (понижение сортности).

Нам думается, что объектом исследования могут служить только два последних вышеприведенных варианта связи потребительной стоимости и цены, т. е. учет потребительских свойств продукции должен строго ограничиться теми случаями, когда речь идет о взаимозаменяемых товарах, удовлетворяющих одну и ту же потребность, и об одних и тех же товарах, но различной степени качества.

Подчеркиваем, что потребительские свойства продукции выступают в качестве фактора, вызывающего отклонения цен от стоимости исключительно в тех случаях, когда нет соответствия между общественно необходимыми затратами труда на производство определенной продукции и потребительскими свойствами (экономической эффективностью) этой продукции. Во многих случаях труд, изготавливающий продукцию с более высокими потребительскими свойствами, создает и большую стоимость. Когда потребительские свойства продукции пропорциональны затратам труда на ее производство, цены устанавливаются в соответствии со стоимостью, и они отражают потребительский эффект продукции. Проблема учета потребительских свойств продукции возникает тогда, когда изменения потребительских свойств продукции не пропорциональны изменению затрат труда. И в последнем случае стоимость не отрицается. Стоимость остается основой цены. Цена корректируется на основе экономической эффективности потребления тех или других видов взаимозаменяемой продукции, удовлетворяющей одну и ту же потребность, и однородной продукции с различной степенью качества.

Отсюда мы видим, какое важное значение для ценообразования имеет научное исследование потребительной стоимости

как экономической категории. Но это значение не ограничивается только ценообразованием. Многие проблемы повышения эффективности социалистического производства связаны с необходимостью дальнейшего изучения экономической стороны потребительной стоимости. Это требует выработки экономических показателей потребительных стоимостей, которыми можно было бы пользоваться при определении экономической эффективности капитальных вложений, основных фондов, установлении цен и т. п. Поиски эти должны вестись на основе марксистской методологии, которая практически проверена и является надежным ключом к решению проблем социалистической экономики.

Растущее значение в экономической теории потребительной стоимости как экономической категории объясняется той особой ролью, которую она играет в социалистическом хозяйстве. Непосредственной и основной целью социалистического производства является удовлетворение потребностей общества в отличие от капитализма, где «имеет значение не потребительная стоимость, не потребление, а богатство.»³³ При социализме не существует антагонизма между потребительной стоимостью и стоимостью, между производством и потреблением.

Социалистическая система дает возможность решить проблему реализации. Спрос и предложение регулируются в плановом порядке без угрозы возникновения диспропорции стихийного характера. Реализация стоимости перестала быть самоцелью. Социалистическое общество ставит целью наиболее полное удовлетворение потребностей членов общества при существующих материальных ресурсах и уровне производства. Но социализм — это первая фаза коммунистического общества. На этой фазе сохраняется товарное производство и характерные для него экономические категории. Продукт производится не просто как потребительная стоимость, но как товар, имеющий стоимость. Труд в товаре выступает не непосредственно как затрата определенного количества человеческого труда, а как стоимость. Стоимостные категории имеют не менее важное значение, чем потребительная стоимость. Общество заинтересовано в том, чтобы достигнуть более высокой степени удовлетворения потребностей с наименьшими трудовыми затратами. Следовательно, внимание социалистических производителей должно быть обращено в равной степени на снижение себестоимости продукции, повышение рентабельности и увеличение прибыли.

Таким образом, проблема улучшения потребительских свойств продукции, т. е. повышения качества продукции должна решаться во взаимосвязи с задачей одновременного снижения издержек производства и потребления (эксплуатационные расходы) и повышения общественной производительности труда.

³³ К. Маркс и Ф. Энгельс, Соч., т. 26, ч. 1, стр. 263.

Задача состоит в том, чтобы производить продукцию более высокого качества с наименьшими затратами совокупного общественного труда.

Отдельного рассмотрения требуют вопросы экономической роли потребительной стоимости товара в плановом установлении пропорции расширенного социалистического воспроизводства. К. Маркс, открывая законы воспроизводства общественного капитала, подчеркивал значение одновременного анализа стоимостной и вещественной формы общественного совокупного продукта. Еще большее значение имеет это указание Маркса для плановой социалистической экономики. Но рассмотрение этих вопросов выходит за рамки данной статьи.

Поступила в редакцию в мае месяце 1965 г.

К ВОПРОСУ О НАУЧНОЙ КЛАССИФИКАЦИИ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ ТОВАРОВ С УЧЕТОМ ИХ ПОТРЕБИТЕЛЬНОЙ ЦЕННОСТИ

Э. Д. Раннак,

Кафедра экономики торговли Гартуского государственного университета

И. Н. Вольпер,

Кафедра товароведения продовольственных товаров Ленинградского
Института советской торговли им. Ф. Энгельса

1. Введение и принципы деления

Всякая наука отличается от знания прежде всего тем, что оперирует систематизированными научными понятиями и строго определенными терминами. Классификационная стройность и терминологическая точность — два принципа, свойственные любой научной дисциплине, в том числе и товароведению. Применительно к последнему эти принципы имеют не только узко-теоретическое значение: они весьма существенны и с практической точки зрения (вопросы учета и хранения товаров, усвоение учебного материала и т. д.).

Основанием для классификации товаров, являющихся предметами потребления, естественно, должна быть их потребительная ценность*, так как именно для удовлетворения материальных и духовных потребностей производятся товары и распределяются по торговым каналам. Другие аспекты, как происхождение товара, цвет, сохраняемость, транспортабельность товара и т. п., имеют специальное значение и при классификации товаров должны уступать главенствующее место потребительной ценности. В связи с этим возникает вопрос: какие именно свойства определяют потребительную ценность товаров, и какие из них существенны для классификации с точки зрения потребителя?

* Потребительная ценность продовольственных товаров — термин товароведческий; по сути дела он эквивалентен потребительной стоимости — термину политэкономии; эти термины рассматривают одно понятие с противоположных сторон.

При рассмотрении продовольственных товаров можно сказать, что у наиболее важных товаров потребительная ценность в основном определяется содержанием в них различных химических веществ (пищевых компонентов), физиологически необходимых человеческому организму; другими словами, у этих товаров потребительная ценность определяется в основном пищевой ценностью¹. У некоторых других товаров потребительная ценность определяется их способностью обеспечить человеку только удовольствие (или наслаждение). К ним относятся прежде всего вкусовые товары в собственном смысле слова. Способность обеспечить человеку лишь удовольствие также определяется некоторыми химическими веществами, входящими в состав товаров, однако такие вещества человеческому организму физиологически не необходимы; без них (чисто вкусовых веществ) организм может существовать и нормально функционировать.

Поэтому вполне логично построить рациональную классификацию продовольственных товаров на основании их химического состава, с учетом характера воздействия на организм отдельных составных частей товаров. Однако для построения т. н. биохимической классификации продовольственных товаров без учета общественно-исторического опыта нет серьезных перспектив. В историческом развитии первичным моментом всегда было добывание или производство продовольственных продуктов (или товаров), а классификация их следовала за производством. Поэтому классификация всегда несколько отстает от производства. Первоначально классификация товаров создавалась стихийно и до последнего времени эмпирически, на основании разных признаков, которые в обыденной жизни казались наиболее значительными.

Выработка логически стройной и научно обоснованной классификации продовольственных товаров ныне очень затрудняется из-за их огромного количества и разнообразия. Тем не менее, как нам кажется, значительное упорядочение ныне существующих систем классификации вполне реально. Предпосылкой для этого является все увеличивающиеся данные по биохимии пищи и питания, а также успехи других наук.

¹ О пищевой ценности продуктов см.: Э. Д. Раннак, О методике определения пищевой ценности продуктов, Труды Таллинского политехнического института. Серия А, № 68, 1955. — Э. Раннак и Б. Кабур, Числовая оценка равномерности распределения пищевых компонентов в пищевых продуктах, Ученые записки Тартуского государственного университета, выпуск 68, 89, 1959. — Э. Раннак. Пищевые продукты и здоровье (авторизованный перевод с эстонского языка), Медгиз, Ленинград, 1960 (издания на эст. яз. 1956 и 1961 гг.). — Э. Раннак, Денежная оценка пищевых продуктов по пищевой ценности, Ученые записки Тартуского государственного университета, выпуск 146, 115, 1964.

2. Критика существующих систем классификации

В процессе проведения учебной работы, авторы настоящей статьи не могли не заметить ряда недочетов в классификации продовольственных товаров в учебниках², статистических сборниках, в указателе стандартов, в прейскурантах и т. д.

Уже в самих названиях учебных программ можно встретить с терминологической неточностью («товароведение пищевых продуктов» в одном и «товароведение продовольственных товаров» — в другом названии). Такая же неточность имеет место и в учебниках по товароведению как в их названиях, так и в наименованиях отдельных товаров и групп товаров (кондитерские товары и кондитерские изделия, молочные товары и молочные продукты и т. д.). Между тем понятия «продукт» и «товар», как известно, имеют строгий и определенный политико-экономический смысл.

По классификатору³ государственных стандартов Союза ССР 1964 года продовольственные товары распределены по трем разделам:

- Раздел Н. Пищевые и вкусовые продукты (продукция пищевой промышленности),
„ Р. Здравоохранение (витаминные препараты, минеральные воды и т. д.),
„ С. Сельское и лесное хозяйство (продукция сельского хозяйства и леса).

В разделе Н в различных классах помещаются группы продуктов далеко не одинаковой потребительной ценности. Например, в одной группе (Н 12) находятся «жиры животные и субпродукты», несмотря на то, что жиры и основные субпродукты (печень, почки, язык и т. д.) очень непохожи друг на друга. Жиры находятся в различных классах и группах (группы Н 12, Н 15, Н 22, Н 61 и Н 62), хотя все они очень близки друг к другу по потребительской ценности. В классе «плодоовощные продукты» находятся пряности (Н 55), чай, кофе и какао (Н 56), а другие вкусовые товары (ванилин и сахарин) — отнесены к классу «вкусовых, консервирующих и склеивающих веществ» (Н 91).

Подобные недостатки можно встретить и в других источниках, например, в классификации НИИ Всесоюзной Академии внешней торговли.⁴ В программе курса «Товароведение продовольственных товаров» (утвержд. Упр. учебных заведений Мин-ва Торговли РСФСР 6. VIII. 60) масло коровье рассматривается не

² Н. А. Классен, Общая методика преподавания товароведения. Издательство Центросоюза, Москва, 1957.

³ Указатель государственных стандартов. 1964. Издательство стандартов, Москва.

⁴ По данным кн.: Товароведение пищевых продуктов, под ред. проф. Ф. В. Церевитинова, 2-е изд., том 1., Госторгиздат, Москва, 1949 г.

в разделе «Пищевые жиры», а в разделе «Молоко и молочные продукты», т. к. по происхождению оно относится к этому разделу. В статистических сборниках иногда под одним термином объединяются «Мясо и сало». В указанных источниках, видимо, не учитывается, что масло коровье и сало почти чистые жиры, а остальные молочные продукты и мясо — продукты, богатые белками, а также многими витаминами и минеральными веществами. Термин «Хлебные продукты» также нуждается в уточнении, если не в разделении, так как в пшеничной муке высшего сорта, в крупчатке и в белом рисе витаминов и минеральных веществ содержится в несколько раз меньше, чем в цельнозерновых продуктах.

Противоречивость терминов «пшеничная мука II, I и высшего сорта» в сопоставлении с их пищевой ценностью становится все более очевидной и нетерпимой. Традиционное деление муки на эти три сорта основывалось на том, что, начиная от II сорта до высшего повышаются хлебопекарные свойства и вкусовые качества изделий из них. Однако пищевая ценность, судя по содержанию биологически активных компонентов (витаминов, минеральных веществ, незаменимых аминокислот и полиненасыщенных жирных кислот), у муки высшего сорта самая низкая. Поэтому эти термины (II, I и высший сорт), как дезориентирующие потребителей, было бы желательно изменить.

Старым и глубоко укоренившимся в торговой практике является деление продовольственных товаров на бакалейные и гастрономические. Ни сами названия (их этимология), ни смысл, вкладываемый в эти понятия, не говорят об их рациональности или научной достоверности. В разных монографиях, руководствах и словарях дается разное определение каждой из этих групп товаров. (см. «Товарный словарь», в 9 томах, Госторгиздат, Москва 1956—1961; «Словарь русского языка» Академии наук СССР и др.).

В силу такой неопределенности терминов можно наблюдать путаницу и неразбериху не только в торговой практике, но и в учебных руководствах по товароведению. Одни и те же товары или группы товаров в разных учебниках относятся то к бакалейным, то к гастрономическим, то выделяются в самостоятельные группы, независимо от этого традиционного деления.

Особо следует остановиться на включении в группу бакалейных товаров непродовольственных товаров (мыло, спички, свечи, синька и пр.). Включение этих товаров в группу бакалейных противоречит самому смыслу слова «продовольствие», означающего пищу. Таким образом, совершенно очевидно, что деление продовольственных товаров на бакалейные и гастрономические лишено какой бы то ни было научной основы.

Наиболее распространено деление продовольственных товаров по происхождению, точнее — по основному сырью, из кото-

рого они сделаны, — на товары животного и растительного происхождения. В классическом руководстве по товароведению, вышедшем в 1929 году в 4-х томах под редакцией проф. П. П. Петрова и проф. Ф. В. Церевитинова, в разделе «Товары пищевой группы» (автор проф. Я. Я. Никитинский) дается такое деление: 1) растительные пищевые средства, 2) животные пищевые средства и 3) вкусовые вещества. Совершенно очевидно, что по своему происхождению 3-я группа относится к растительным товарам. Логичнее и полнее представлена классификация в 4-томном издании под ред. Ф. В. Церевитинова (см. сноску 4), где все пищевые товары делятся на 3 группы: растительные, животные и минеральные. А. А. Колесник, Л. Н. Ловачев и др. (Товароведение продовольственных товаров, Госторгиздат, Москва 1961) к этим трем группам добавляют еще четвертую: товары смешанного происхождения.

Деление продовольственных товаров на растительные и животные продукты в настоящее время все больше теряет под собой почву. Например, сахар по происхождению растительный продукт, но при производстве от него отделяются все витамины, минеральные вещества и другие компоненты, присущие растительным продуктам. В качестве другого примера можно указать на жиры разного происхождения и разной консистенции, которые все же являются для организма, как правило, одинаковым источником энергии. (Явное исключение представляют только печеночные жиры (рыбий жир), содержащие много жирорастворимых витаминов А и Д).

Некоторые продукты пищевого назначения вырабатываются ныне искусственно из природного сырья или даже синтетически. В зависимости от химического состава они могут иметь разную потребительную ценность. Например, ванилин и пищевые кислоты по праву оцениваются как вкусовые вещества (хотя последние в организме сгорают и дают немного энергии). Витамины в препаратах являются пищевыми компонентами (веществами) независимо от того, производятся ли они извлечением из природного сырья или синтетически.

Далеко не полностью и не систематически разработаны категории подразделения товаров как в отношении существенных признаков деления, так и в отношении терминов (наименований) категорий в товарной систематике. Например в «Номенклатуре товаров» 1961 года все товары подразделены лишь по двум категориям: «товарная группа» и «наименование товара». Это явно слишком ограниченная амплитуда. Продовольственные товары разделены на 29 групп. Различные группы, очевидно, неравнозначны, т. е. не находятся на одинаковой ступени системы классификации товаров. Например, группы «сельди», «масло животное», «масло растительное», «прочие жиры», «сахар», «чай натуральный», «соль» и «пиво», явно не на одинаковом уровне

категорий с такими группами, как «мясо и птица», «колбасные изделия и копчености всякие», «консервы мясные», «кондитерские изделия», «хлеб и хлебобулочные изделия» и т. п. Здесь допущена ошибка, которая называется скачком в делении. Напрашивается объединение некоторых групп между собой (например, все три группы жиров) или присоединение одних групп к другим.

Другая категория в названном источнике⁵ классификации, пожалуй, еще менее однородна. Под категорией «наименование товара» приводятся, например, «битая птица и дичь», «гуси битые» и «глухари битые» — все из 1-й группы (мясо и птица) и дальше — «копчености из мяса», «копченая грудинка» и «копченый рулет» — из 2-й группы (колбасные изделия и копчености всякие). Совершенно очевидно, что первые термины обеих групп отражают высшие категории деления, чем последующие термины.

3. Разработка товарной системы классификации

Классификация товаров в стройную систему — очень трудная и сложная научная проблема. На Первой межвузовской конференции по товароведению промышленных товаров, состоявшейся в начале 1964 года в Москве, было принято решение: «Считать одной из первоочередных задач разработку классификации промышленных товаров». Не требуется особых доказательств относительно того, что классификация продовольственных товаров дело не менее важное. В этой связи уместно отметить, что в сентябре 1962 года в Лейпциге состоялась международная теоретическая конференция преподавателей вузов по специальности «товароведение». На этой конференции проф. Г. Грундке^{6, 7} предложил свою схему наименований категорий товарной систематики с двумя примерами для применения важнейших категорий (см. табл. 1). Учитывая системы классификатора государственных стандартов СССР и других материалов, мы сделали попытку упорядочения классификации продовольственных товаров.

Вариант схемы классификации дан в таблице 2, а набросок товарной системы продовольственных товаров — в таблице 3. Авторы отдадут себе ясный отчет в том, что оба наброска еще да-

⁵ Номенклатура товаров, учитываемых в розничном товарообороте (товарный словарь), Центральное статистическое управление при Совете Министров СССР, Госстатиздат, Москва, 1961.

⁶ Г. Грундке, О категориях систематики товаров, Сборник рефератов (русская версия) том I, Международная конференция по товароведению, Лейпциг, 15—17-го сент. 1962 г.

⁷ Prof. Dr. G. Grundke (Leipzig), Grundriß der allgemeinen Warenkunde, Bd. I. Einführung, Grundlagen der Warensystematik, VEB, Leipzig 1963.

Таблица 1

Наименование и порядок категорий товарной систематики (по Г. Грушке)

Наименование категорий		Примеры применения	
русское	латинский		
Товарный отдел	<i>divisio</i>	предметы потребления	предметы потребления
Товарная группа (подчиненная группа)	<i>subdivisio</i>	пищевые продукты	хозяйственные товары
Товарный класс	<i>classis</i>	пищевые продукты	хлеб, товары домашнего обихода и космет. изделия, мыла, мыльные порошки
Товарный подраздел	<i>ordo</i>	молоко и молочные продукты	мыла
Тип товаров	<i>genus</i>	молоко	мыло для купания
Товарный вид	<i>species</i>	коровье молоко	туалетное мыло
Подчиненный вид товара	<i>subspecies</i>	густое молоко	туалетн. мыло с медич. примесью
Сорт товара	<i>sors</i>	цельн. питье. молоко с 2,5% жира	туалетное мыло с мед. примесью, спец. качества
Класс качества	<i>classis qualitat</i>		

Таблица 2

Вариант схемы классификации продовольственных товаров
(по классификатору ГОСТ-ов СССР и другим материалам)

Наименование категорий	Пример применения	
	Индексы (шифры)	Наименование товаров
Отрасль	(Н. С. Р)	продовольственные товары
Раздел	Н.	пищевые и вкусовые товары
Класс	Н.1	пищевые товары с натураль- ным составом
Группа	Н.1.5	молоко и молочные белковые товары
Тип товаров	Н.1.5.1	молоко (цельное и сбитое)
Товарный вид	Н.1.5.1.1	молоко коровье
Подчиненный вид товара	Н.1.5.1.1.1.	молоко коровье цельное
Сорт товара	Н.1.5.1.1.1.1.	молоко коровье цельное пасте- ризованное
Класс качества	Н.1.5.1.1.1.1.1.	то же качественное (стандарт- ное)

леки от совершенства. Разработка научной классификации продовольственных товаров требует совместных усилий ряда кафедр, большого коллектива теоретиков и практиков-товароведов. Тем не менее, нам кажется, что предлагаемые две таблицы могут служить некоторой ступенью при коллективной работе по выработке научно обоснованной системы классификации продовольственных товаров.

В нашем наброске товарной системы (табл. 3) все продовольственные товары разделены на 4 класса. При этом мы исходили из создавшегося фактического положения, когда, наряду с высокоценными в физиологическом смысле продовольственными товарами, в нашем рационе очень существенное место занимают товары с большой энергетической ценностью, которые же физиологически обедненные (рафинированные). Поэтому основную массу собственно продовольственных (пищевых) товаров мы объединили в два класса: 1) «Натуральные» товары с более или менее натуральным неизменным или мало измененным составом и 2) рафинированные. Химический состав товаров I класса в процессе добычи, обработки или переработки изменяется только немного. Поэтому основные энергетические компоненты в них сбалансированы удовлетворительно или даже с некоторым избытком остальными биоактивными компонентами (витаминами и минеральными веществами, в том числе микроэлементами). Исключение составляет группа 1.1 (как указано в подстрочном примечании таблицы), вернее типы 1.1.2, 1.1.3, 1.1.4, 1.1.5, и 1.1.6. В районах, где в качестве основного зерна применяются пшеница или рис, может наступить такое положение, когда бу-

дет преобладать мука 1-го и высшего сортов или белый рис. Тогда группу 1.1. надо будет перевести во 2-й класс, к рафинированным продуктам. Последние являются энергетически односторонними продуктами, т. е. продуктами, в составе которых (с точки зрения потребности человеческого организма), по сравнению с углеводами, жирами и (или) белками слишком мало остальных компонентов, необходимых организму.

Подразделения групп, т. е. типы товаров составлены и расположены в системе, как правило, по тому же принципу, т. е. товары с более полным комплексным составом помещены в классе 1, а односторонние продукты — в классе 2. В остальном мы руководствовались, как правило, традиционными порядками.

Все вкусовые товары представлены в нашей классификации 3 классом. При этом, в отклонение от традиционной классификации, группу алкогольных и слабоалкогольных напитков мы из этого класса исключили, поскольку эти товары (особенно вина, пиво) имеют определенную пищевую и (или) энергетическую ценность. В нашей классификации они включены во 2-й класс.

И, наконец, нами введен специальный 4-й класс для прочих товаров пищевого назначения, куда включены препараты пищевых компонентов, ферментные препараты, химические (непищевые) добавки к продовольственным продуктам и т. п. По мере успешного развития химического и биохимического синтеза пищевых веществ количество подобных товаров будет увеличиваться.

При построении системы классификации мы стремились соблюдать правила деления объема понятия, такие как взаимное исключение членов деления, постепенность деления (деление без скачков, по ступенькам) и целостность деления (сумма членов равняется целому). Однако исторически сложившиеся классификации выработались далеко не всегда на научных основах, к тому же сами основания (признаки) классификации со временем изменяются, а порой трудно уловимы и определены. Выдвинутая (подчеркнутая) нами, в качестве основы классификации товаров, потребительная ценность сама представляет собой весьма комплексное понятие, состоящее из различных более простых понятий. Последние пока далеко не полностью раскрыты и не оценены с достаточной точностью. Мы попытались систематизировать основные признаки деления (табл. 4), принятые при составлении системы классификации, так как это необходимо для уточнения системы (табл. 3).

Разработка более подробной классификации продовольственных товаров (по видам, сортам и т. д.) выходит за рамки этой статьи. Нам представляется, что и при разработке подробной классификации необходимо использовать примененный здесь принцип, т. е. положить в ее основу потребительную ценность товаров.

Набросок системы классификации продовольственных товаров

1. Пищевые товары с натуральным составом *

- 1.1. Зерно-мучные товары.
 - 1.1.1. Зерно хлебных и крупяных культур
 - 1.1.2. Мука
 - 1.1.3. Крупы
 - 1.1.4. Хлебо-булочные изделия
 - 1.1.5. Макароны изделия
 - 1.1.6. Концентраты крупяные и прочие крахмалистые продукты из зерна.
 - 1.1.7. Сухие завтраки.

1.2. Плодоовощные товары

- 1.2.1. Клубнеплоды
- 1.2.2. Овощи свежие, замороженные, квашенные и сушеные
- 1.2.3. Фрукты и ягоды свежие, замороженные и сушеные
- 1.2.4. Овощные полуфабрикаты и кулинарные изделия
- 1.2.5. Консервы (и соки) овощные и фруктово-ягодные натуральные
- 1.2.6. Концентрированные и консервированные овощные блюда
- 1.2.7. Плодоовощные и овощные порошки, хлопья, пасты и пюре.

1.3. Мясо и мясные товары.

- 1.3.1. Мясо всякое и птица битая
- 1.3.2. Субпродукты и кровь
- 1.3.3. Мясные полуфабрикаты и кулинарные изделия
- 1.3.4. Мясо сушеное (сублимационное и пр.)
- 1.3.5. Колбасные изделия
- 1.3.6. Копчености из мяса
- 1.3.7. Изделия и консервы из субпродуктов
- 1.3.8. Консервы мясные и мясо-растительные

1.4. Рыба и рыбные товары.

- 1.4.1. Промысловые рыбы
- 1.4.2. Рыба свежая, охлажденная и мороженая
- 1.4.3. Рыба и рыбопродукты сушеные, вяленые и копченые
- 1.4.4. Рыба и рыбопродукты соленые и маринованные
- 1.4.5. Рыбные консервы и пресервы
- 1.4.6. Рыбные полуфабрикаты и кулинарные изделия
- 1.4.7. Икра рыбная и прочие белковые продукты рыбной промышленности
- 1.4.8. Прочие водные животные и белковые продукты из них

1.5. Молоко и молочные белковые товары.

- 1.5.1. Молоко (цельное и снятое)
- 1.5.2. Кисломолочные продукты
- 1.5.3. Сливки и сметана **
- 1.5.4. Творог и творожные изделия несладкие ***

* Исключение составляет группа 1.1., где рассматриваются зерновые продукты, как цельные, так и рафинированные, т. е. продукты из цельного зерна и продукты, в составе которых преобладают внутренние части зерна (эндосперма), освобожденные от отрубчатых частей.

** Наиболее жирные сливки и сметана по химическому составу и пищевой ценности относятся к рафинированным продуктам (группа 2.1.)

*** Творог и сгущенное молоко, сладкие сахаром, по той же причине, отнесены к группе 2.5.

- 1.5.5. Сыры разные
- 1.5.6. Молочные консервы натуральные и сухое молоко
- 1.5.7. Детские молочные препараты

1.6. Яйца и яичные товары.

- 1.6.1. Яйца
- 1.6.2. Яичные мороженые товары
- 1.6.3. Яичный порошок.

1.7. Прочие белковые продовольственные товары.

- 1.7.1. Зернобобовые и белковые продукты из них
- 1.7.2. Орехи и белковые продукты их переработки
- 1.7.3. Грибы и продукты их обработки
- 1.7.4. Дрожжи и другие микробные концентраты

2. Рафинированные продовольственные товары*

2.1. Жиры (твердые, жидкие и порошкообразные)

- 2.1.1. Растительные масла
- 2.1.2. Животные жиры (в том числе и шпик)
- 2.1.3. Жиры морских животных и рыб
- 2.1.4. Гидрогенизованные жиры (саломасы) и кухонные жиры
- 2.1.5. Масло животное (масло коровье)
- 2.1.6. Маргарин
- 2.1.7. Майонез и пастообразные жировые эмульсии
- 2.1.8. Порошкообразные жиры

2.2. Сахар, крахмало-паточные и кондитерские товары

- 2.2.1. Сахар и мед**
- 2.2.2. Крахмал, саго, патока, столовые паточные сиропы.
- 2.2.3. Фруктово-ягодные кондитерские изделия
- 2.2.4. Карамель и монпансье
- 2.2.5. Конфеты разные
- 2.2.6. Шоколадные изделия
- 2.2.7. Халва и восточные сладости
- 2.2.8. Мучные кондитерские изделия
- 2.2.9. Прочие кондитерские товары.

2.3. Напитки сахаристые (безалкогольные)

- 2.3.1. Фруктово-ягодные напитки
- 2.3.2. Десертные напитки (на эссенциях)
- 2.3.3. Морсы
- 2.3.4. Сиропы и экстракты
- 2.3.5. Сухие напитки

2.4. Алкогольные и слабоалкогольные напитки

- 2.4.1. Пиво, брага и квасы
- 2.4.2. Вина виноградные и плодоягодные
- 2.4.3. Водка и ликеро-водочные изделия, ром и коньяк

* Исключение составляют основные виды товаров типа 2.4.1., где рассматриваются продукты брожения малой степени рафинирования или даже в натуральном составе, но из-за содержания алкоголя они входят в группу 2.4.

** Мед является исключительно односторонним продуктом и поэтому, по сути дела, относится к рафинированным продуктам, хотя по происхождению он натуральный продукт.

- 2.5. Прочие рафинированные продовольственные товары
- 2.5.1. Мороженое
- 2.5.2. Сладкие творожные изделия
- 2.5.3. Молочные консервы с сахаром

3. Вкусовые товары (продукты, воздействующие преимущественно на нервную систему)

- 3.1. Вкусовые товары (в узком смысле слова)
 - 3.1.1. Пряности
 - 3.1.2. Приправы
 - 3.1.3. Эфирные масла и эссенции
 - 3.1.4. Синтетические сладкие вещества
 - 3.1.5. Пищевые кислоты
 - 3.1.6. Прочие вкусовые товары
- 3.2. Тонизирующие (эйфорические) товары, содержащие алкалоиды
 - 3.2.1. Чай и чайные напитки
 - 3.2.2. Кофе и кофейные напитки
 - 3.2.3. Какао и напитки какао
 - 3.2.4. Кола и др. возбуждающие напитки.
 - 3.2.5. Табак, табачные изделия и махорка
 - 3.2.6. Прочие тонизирующие товары

4. Прочие товары пищевого значения

- 4.1. Препараты пищевых компонентов
 - 4.1.1. Витаминные концентраты и препараты
 - 4.1.2. Поваренная соль и другие соединения минеральных элементов
 - 4.1.3. Пищевые фосфатиды
 - 4.1.4. Препараты аминокислот
- 4.2. Технологические примеси к пищевым продуктам
 - 4.2.1. Пищевые красители
 - 4.2.2. Стабилизаторы цвета
 - 4.2.3. «Улучшители» муки
 - 4.2.4. Вещества, влияющие на структуру и консистенцию пищевых продуктов
 - 4.2.5. Ферментные препараты
 - 4.2.6. Биологические закваски
 - 4.2.7. Химические консервирующие вещества
 - 4.2.8. Прочие технологические добавки.

111

1	2	3
1.6. Яйца и яичные товары	1.6.1.—1.6.3.	Супень и характер обработки мяса Видовое (бологомерное) деление Химический состав, приращивание и консервация Видовое (говарное) деление и характер ренциру Пронскождение, видность Видовое (товарное) деление, вкусность и концентрат для эдакого Видовое (товарное) деление, температура Вкусность и видовое (товарное) деление Видовое (товарное) деление и эфирность Питательное значение и вкусность Технологические функции
1.7. Плоды фруктов, овощей	1.7.1.—1.7.4.	
2.1. Жиры	2.1.1. 2.1.8.	
2.2. Сахар и т. п. товары	2.2.1.—2.2.9.	
2.3. Сахаристые напитки	2.3.1. 2.3.5.	
2.4. Алкогольные напитки	2.4.1.—2.4.3.	
2.5. Прочие рафинированные продукты	2.5.1.—2.5.3.	
3.1. Вкусные товары	3.1.1.—3.1.6.	
3.2. Тонизирующие товары	3.2.1.—3.2.6.	
4.1. Препараты пищевых продуктов	4.1.1. 4.1.4.	
4.2. Технические добавки	4.2.1.—4.2.8.	

4. Резюме

1. Основываясь на данных современной науки о питании и о химическом составе продовольственных товаров, авторы пришли к выводу, что при классификации продовольственных товаров необходимо исходить из их потребительной ценности и учитывать при этом пищевую ценность продуктов, определяемую химическим составом.

2. В статье указывается на устарелость и отсутствие стройности в применяемых системах классификации продовольственных товаров.

3. Предложен набросок системы классификации продовольственных товаров (табл. 3) в качестве одного звена при дальнейшей разработке более подробной научно обоснованной классификации.

Поступила в редакцию в ноябре 1964 г.

О НЕКОТОРЫХ ВОПРОСАХ МАТЕРИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ ЭСТОНСКОЙ ССР

Р. Х. Отсепп

Кафедра политической экономии

В настоящее время у нас во всех отраслях материального производства все больше внимания уделяется качеству продукции. Ведь в улучшении качества кроется один из важнейших резервов экономии государственных ресурсов — в большинстве случаев повышение качества товаров равнозначно увеличению их производства, но это достигается при помощи значительно меньших материальных и трудовых затрат, посредством меньших капитальных вложений.

От повышения качества товаров народного потребления очень много выигрывает население.

О том, что у нас с качеством товаров народного потребления еще далеко не все благополучно, свидетельствуют огромные не-реализованные запасы многих товаров. Так, например, на 1 янв. 1964 года сверхнормативные запасы таких товаров, как обувь, ткани и т. д., в розничной торговой сети составляли почти 2 миллиарда руб.¹ В то же время именно по многим товарам этих видов торговля не может удовлетворять спроса покупателей. К заметному уменьшению сверхнормативных запасов не приводят даже неоднократные уценки этих товаров. Значит — произведены товары, на их производство затрачены материальные и трудовые ресурсы, но они не находят признания со стороны общества. Дело в том, что эти товары не произведены в таком ассортименте и не имеют такого качества, которых требует покупатель. По мере повышения общего благосостояния нашего народа возрастает и требовательность потребителей к качеству товаров.

Обстоятельств, которые мешают производству нужных потребителям товаров, в настоящее время еще много.

¹ Я. Орлов, Некоторые вопросы повышения качества товаров народного потребления, «Вопросы экономики» № 5, 1964 г., стр. 45.

Таким обстоятельством является плохое качество сырья. Так например, в обувной промышленности качество суровой кожи часто низкое и из нее невозможно изготовлять обувь высокого качества. Трудно достать нужных дубильных веществ. Не всегда предприятия получают требуемые ими виды сырья. Плохо обстоит дело с качеством отделочных материалов. Например, трикотажная и текстильная промышленности получают красители в недостаточном количестве и нередко низкого качества.

Есть и другие трудности, связанные со снабжением предприятий сырьем и материалами.

Обстоятельствами, препятствующими повышению качества товаров народного потребления, являются и недостаточная заинтересованность предприятий в улучшении качества своей продукции, действующий ныне порядок планирования предприятий производственных заданий, а также многие государственные стандарты (ГОСТы) и технические условия, которые действуют в неизменном виде в течение длительного времени и уже не отражают требований сегодняшних потребителей и т. д.

Решение этих вопросов не зависит от предприятий.

Все это, конечно, не означает, что наши предприятия сейчас поставлены в такие условия, в силу которых они вынуждены производить низкокачественную продукцию и даже брак.

То обстоятельство, что сейчас большинство предприятий выпускает удовлетворяющую потребителей продукцию, показывает, что и в теперешних условиях многое можно сделать для поднятия качества продукции. В этом деле многое зависит от коллектива и руководства предприятий, от того, как они сумеют использовать все существующие для этого возможности.

В связи с этим следовало бы остановиться на существующей на предприятиях легкой промышленности нашей республики системе вознаграждения за качество производимых товаров. Для повышения качества товаров большое значение имеет правильное вознаграждение качества труда работников. Это значит, что работники должны вознаграждаться в соответствии с количеством и качеством изготовленной ими продукции.

Очень важно, чтобы каждому работнику платили в соответствии с данной им высококачественной продукцией.

Формально существующая ныне система вознаграждения труда как раз и основывается на таком принципе, но в практике предприятий легкой промышленности Эстонской ССР этот принцип далеко не всегда соблюдается. Однако лишь тогда, когда практически высококачественный труд оплачивается гораздо выше низкокачественного, мы вправе ожидать от вознаграждения труда серьезного воздействия на улучшение качества продукции. Если труд работника высококачественный, ему следует выплачивать полную тарифную или сдельную зарплату плюс соответствующую премию. Если же труд низкокачественный, то

работника следовало бы лишать премии, и в установленном законом порядке и размере удерживать из его зарплаты определенную сумму для возмещения причиненного предприятию ущерба его низкокачественным трудом. Величина образовавшейся разницы в зарплате должна, конечно, зависеть от степени виновности работника и размеров причиненного предприятию ущерба. Но для оказания воздействия эта разница должна быть ощутимой.

В настоящее время существует правовое основание для вознаграждения труда в вышеуказанном порядке. Так, ныне действует постановление Народного Комиссариата Труда СССР от 25 февраля 1932 г. (с поправками и дополнениями, внесенными 11 апреля и 1 июня 1932 г.), на основании которого установлены специальные правила оплаты производства низкокачественных изделий. Согласно этим правилам по-разному оплачивается брак по вине работника и не по вине работника, а также частичный и полный брак. Во всех этих случаях меры оплаты ниже обычных.²

Согласно Постановлению ЦИК и СНК СССР от 27 мая 1932 г. и изданной Народным Комиссариатом Труда 1 июня 1932 г. на основании вышеуказанного постановления инструкции работники несут ответственность за производство брака в размере причиненного ущерба, но не свыше двух третей их среднего месячного заработка. Лица административно-технического и административно-хозяйственного персонала несут материальную ответственность за непринятие ими на подчиненных им участках производства необходимых мер по борьбе с браком. Указанные лица несут материальную ответственность в размере нанесенного предприятию действительного ущерба, но не свыше своего среднего месячного заработка.³

Как видно, установленная этими правовыми нормами материальная ответственность должна бы явиться эффективным средством в борьбе за улучшение качества продукции. Однако наличия правовых норм недостаточно — их надо также эффективно применять.

К сожалению, в нашей республике, а также во всесоюзном масштабе вопросы материальной ответственности за производство и выпуск низкокачественной продукции очень мало исследованы. Этими вопросами до сих пор занимались главным образом юристы. Что касается исследования экономической эффективности применения различных форм материальной ответственности за брак, то этот вопрос остался в тени.

² Ответственность за выпуск недоброкачественной продукции и брак в производстве, Москва, 1948 г., стр. 9.

³ Сборник законодательных актов о труде, Москва, 1961 г., стр. 446; Tööseadusandlus, Tallinn, 1964, lk-d 96—97; H. Dolgoplova, «Tööliste ja teenistujate materiaalne vastutus», Tallinn, 1964, lk-d 7, 26—27.

Вышеуказанные правовые нормы установлены 34 года тому назад. С тех пор в нашей жизни многое изменилось. Теперь, когда назрела необходимость обновления правовых норм, регулирующих материальную ответственность, особенно нужны исследования именно в области экономической эффективности применения различных форм материальной ответственности за производство и выпуск низкокачественной продукции.

В дальнейшем в данной статье делается попытка проанализировать некоторые вопросы материальной ответственности на предприятиях легкой промышленности нашей республики.

Несмотря на то, что в последнее время качество продукции предприятий легкой промышленности нашей республики заметно повысилось, все же и сейчас встречается немало брака. Правда, если смотреть соотношение брака к общему объему производимой предприятиями продукции, то он обычно составляет 0,2%—1%, и повода для особого беспокойства вроде нет. Но если обратить внимание на скрывающиеся за этими процентами абсолютные суммы, то они оказываются достаточно крупными. Так, например, на предприятиях Управления легкой промышленности СНХ Эстонской ССР в 1964 г. брак составил 265 тыс. руб.⁴

Несмотря на то, что имеются правовые основания для удержания с виновных работников причиненных браком убытков, на предприятиях легкой промышленности Эстонской ССР делают это очень робко и в ограниченных размерах.

Например, в обувном объединении «Коммунар» в 1964 году брак составил 28,4 тыс. руб. Кроме того объединение уплатило штрафы за плохое качество своей продукции в размере 29,1 тыс. руб.⁵ В I квартале 1965 года эти цифры равнялись соответственно 6,3 тыс. руб. и 6,1 тыс. руб.⁶ В 1964 году в объединении из-за брака пропал годичный труд 9,7 рабочих. В 1964 году в объединении для покрытия причиненных браком убытков с виновников удержали только 712,66 руб. или 2,5% убытков. Для погашения связанных со штрафами убытков с виновников в 1964 году было удержано 443,84 руб. или 1,5% убытков.⁷

На швейной фабрике «Балтика» брак в 1964 г. составил 22 тыс. руб., и в связи с плохим качеством своей продукции фабрика уплатила штрафы в сумме 4,4 тыс. руб.⁸ В I квартале 1965 г. брак и штрафы равнялись соответственно 3 тыс. руб. и 1,1 тыс. руб.⁹ В 1964 г. для погашения связанных с браком убыт-

⁴ Годовой отчет Управления легкой промышленности СНХ ЭССР за 1964 г.

⁵ Годовой отчет предприятия за 1964 г.

⁶ Отчет предприятия за I кв. 1965 г.

⁷ Соответствующие документы бухгалтерии предприятия за 1964 г.

⁸ Годовой отчет фабрики за 1964 г.

⁹ Отчет фабрики за I кв. 1965 г.

ков удержали 77 руб. или 0,35% убытков.¹⁰ В I квартале 1965 г. для покрытия ущерба, связанного со штрафами, удержано 47 руб. или 4,2% ущерба.¹¹

На Тартуском кожевенно-обувном комбинате в 1964 году внутриводской брак составил 15 тыс. руб., а внезаводской брак — 6,2 тыс. руб.¹² В I квартале 1965 г. эти цифры были соответственно 5 тыс. руб. и 6,8 тыс. руб.¹³ В 1964 году, в связи с плохим качеством своей продукции, комбинат уплатил штрафы в размере 4,7 тыс. руб., а в I кв. 1965 г. — 4 тыс. руб.¹⁴ В 1964 году за счет брака в комбинате удержали 863 руб. и за счет штрафов 161,5 руб. В I кв. 1965 г. эти цифры были соответственно 258,8 руб. и 40 руб.

На трикотажной фабрике «Марат» о величине брака за 1964 году вообще нет точных данных. По одним данным брак составил 30 тыс. руб., по другим — 7,1 тыс. руб.¹⁵ В 1964 году на фабрике с виновников было удержано 1408,8 рублей.

По данным Госинспекции по торговле и качеству товаров Министерства торговли Эстонской ССР государство из-за уценки нестандартной продукции предприятий легкой промышленности Совнархоза Эстонской ССР понесло чистые убытки, составившие в I кв. 1964 года 96,8 тыс. руб., а во II квартале 1964 г. 111,4 тыс. рублей.¹⁶

Эти данные свидетельствуют о том, что государство несет из-за брака огромный ущерб, но на предприятиях с непосредственных виновников производства и выпуска брака для погашения убытков удерживается только небольшая часть их. Иногда делаются попытки обосновать удержания в малом объеме тем, что в производстве брака работники якобы мало виноваты и что в подавляющем большинстве случаев производство брака происходит по объективным, не зависящим от работников причинам.

Например, на Тартуском кожевенно-обувном комбинате причины внутриводского брака определены так:¹⁷

1964 г.	I кв. 1965 г.
По вине рабочих — 1065 руб.	120 руб.
Из-за неполадок машин — 1170 руб.	122 „
Из-за дефектов материала — 10060 руб.	3290 „
Из-за устаревших фасонов — 1908 руб.	
и т. д.	и т. д.
Итого: 15000 руб.	5000 руб.

¹⁰ Годовой отчет фабрики за 1964 г.

¹¹ Соответствующие документы бухгалтерии ф-ки за I кв. 1965 г.

¹² Годовой отчет комбината за 1964 г.

¹³ Отчет комбината за I кв. 1965 г.

¹⁴ Отчет комбината за I кв. 1965 г.

¹⁵ Годовой отчет ф-ки за 1964 г.; газета «Ыхтулехт», 29 мая 1965 г.

¹⁶ Справка по результатам проверки за 1964 г. Госинспекции по торговле и качеству товаров Министерства торговли Эстонской ССР.

¹⁷ Отчеты комбината за 1964 год и I кв. 1965 г.

Согласно этому определению из общего количества брака по вине рабочих в 1964 году возникло только 7% и в 1 квартале 1965 года 2,4%. В допущении остального брака вроде никто не виновен. Но рассмотрим эти остальные причины брака поближе. Как причина подавляющей части брака отмечены дефекты материала. Весь поступающий на предприятие материал должен проходить предварительную проверку, задача которой обнаружить все недостатки материала и задержать дефектный материал до поступления в производство. Но если материал с дефектами все-таки попал в производство, то обрабатывающие его рабочие должны сразу заметить, что материал дефектный. Они обязаны задержать материал с дефектами и сообщить об этом. Если всего этого не сделано и из дефектного материала изготовлены товары, которые в дальнейшем оказываются браком из-за дефектов материала, то разве тогда в производстве брака не виновны все работники предприятия, от которых зависело обнаружение материала с дефектами?

Разве нет вины работников в том, что товары производятся по уже устаревшему фасону? Разве в конце концов работники комбината не виновны в том, что товары оказываются браком из-за неполадок машин? Этим, мы, конечно, не хотим утверждать, что абсолютно весь брак произведен лишь по вине работников предприятия. Но неоспоримо и то, что во всех вышеуказанных причинах брака значительное место занимает вина работников комбината и поэтому нельзя ограничиться удержанием с виновников только незначительной части причиненных браком убытков.

Для характеристики существующей на предприятиях легкой промышленности практики возмещения предприятиям причиненного браком ущерба приведем еще несколько примеров.

В ноябре 1964 года в цеху рантовой обуви обувной ф-ки объединения «Коммунар» в одном случае причиненный браком ущерб составлял 79,19 руб. Для возмещения предприятию ущерба с двух рабочих — виновников удержали всего 2 руб. 69 коп., а остальные 76 руб. 05 коп. причислили к убыткам цеха. В другом случае в декабре 1964 г. в этом же цеху в результате допущения брака ущерб составил 62,26 руб. Для покрытия этого ущерба с 3 рабочих — виновников удержали всего 5 руб. 91 коп. (1,13 + 0,38 + 4,40), а остальные 56,35 руб. отнесли к убыткам предприятия.

Такие примеры характеризуют положение не только на Тартуском кожевенно-обувном комбинате и обувном объединении «Коммунар», но и на многих других предприятиях легкой промышленности Совнархоза Эстонской ССР.

Не лучше обстоит дело с удержанием части зарплаты у административно-технических и административно-хозяйственных работников для покрытия ущерба, причиненного по их вине.

Вообще в практике большинства предприятий легкой промышленности нашей республики случаи такого удержания встречаются редко.

Швейная ф-ка «Балтика» в марте 1965 года уплатила торговой базе гор. Нарвы штраф за поставку недоброкачественных товаров в размере 28 руб. 65 коп. Комиссия качества фабрики установила, что в выпуске этих товаров виновны 2 контролера ОТК, а также мастера М. и Т. С виновников было удержано всего 4 руб. 01 коп., притом с мастеров соответственно 61 коп. и 1 руб. 90 коп.¹⁸ Остальную сумму штрафа причислили в убыткам фабрики.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что на наших предприятиях легкой промышленности еще очень часто недооценивают значение материальной ответственности и не добиваются должного ее влияния на улучшение качества продукции. Дело в том, что эффективное применение материальной ответственности представляет собой весьма влиятельный фактор повышения качества продукции.

В чем же причины недооценки материальной ответственности?

Руководство предприятий еще часто утешает себя тем, что удельный вес брака в общем объеме выпускаемой продукции небольшой и поэтому считают этот вопрос как бы второстепенным.

На некоторых предприятиях вопросами материальной ответственности занимаются ОТК, но в большинстве предприятий легкой промышленности республики сводных регулярно учитываемых данных по всему предприятию об удержании с виновников части зарплаты для покрытия убытков, причиненных браком, нет. А если они и имеются, то оказываются недостаточными и не позволяют сделать нужные выводы. На многих предприятиях также не проводится детального анализа причин брака.

Как было сказано выше, брак соотносительно к объему общей выпускаемой продукции обычно не превышает 0,2—1%, но за этими процентами скрываются большие суммы. При решении вопроса о браке в пределах одного или нескольких предприятий часто забывают тот огромный ущерб, который государство получает в результате брака в общесоюзном масштабе. Руководство предприятий не учитывает и того морального и материального урока, который несут их предприятия и государство в результате того, что их некачественные изделия попадают в руки потребителей. Если потребитель один раз купил изделие какого-нибудь предприятия и это оказалось браком, то он в другой раз вряд ли будет приобретать изделия этого же предприятия. Этот ущерб трудно установить, но он бесспорно существует.

Часто руководство предприятия не применяет материальной

¹⁸ Приказ директора ф-ки от 22 апреля 1965 года.

ответственности в более эффективной форме из-за боязни, что это вызовет повышенную текучесть кадров. В некоторой степени эта боязнь оправдана. Так уже сейчас на многих предприятиях текучесть кадров велика (в 1964 году в объединении «Коммунар» 15,6%, на фабрике «Пыхьяла» 15,9%). В настоящее время на некоторых предприятиях работают неукomплектованные кадры. Уход еще некоторой части рабочих в условиях конвейерного производства может пагубно повлиять на качество продукции.

Повышенная текучесть кадров может иметь место лишь тогда, когда материальную ответственность за производство и выпуск брака применяют в более эффективной форме только на одном или нескольких предприятиях. Поэтому очень важно, чтобы система материальной ответственности в равной степени применялась на всех предприятиях. Если учитывать, что легкая промышленность является сейчас основной сферой применения женского труда и что на предприятиях легкой промышленности этот труд, по сравнению с другими отраслями народного хозяйства, оплачивается довольно высоко, то нет достаточного основания опасаться, что кадры из легкой промышленности перейдут в другие отрасли народного хозяйства. Кроме того, повышенная текучесть может возникать среди т. н. неустойчивой части работников, что касается кадровых, любящих свою профессию работников, то они не боятся применения более эффективных мер материальной ответственности.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что боязнь перед повышенной текучестью кадров не является серьезным препятствием для применения более эффективных форм материальной ответственности. Материальная ответственность за производство и выпуск брака может благоприятно влиять на повышение качества продукции лишь тогда, когда во всех случаях обнаружения брака представляется возможным установить конкретных виновников и применить к ним меры материального воздействия. Если работники знают, что такая возможность всегда существует, то это уже само дисциплинирует их и оказывает положительное влияние на качество продукции. Если даже в какой-то части случаев установление конкретных виновников невозможно, то это порождает у некоторых работников тенденцию выполнять свою работу небрежно, поспешно, чтобы путем выпуска большего количества продукции всемерно повышать свою зарплату. В настоящее время зарплата таких работников весьма часто превышает зарплату тех работников, которые выполняют свои обязанности внимательно, доброкачественно. Какой это создает стимул для повышения качества продукции?

Поэтому необходимо, чтобы на всех предприятиях всегда создавались условия, нужные для установления конкретных виновников брака и применения к ним мер материального воздействия.

Возможность определения результатов труда каждого работника важна и для эффективного применения системы изготовления бездефектной продукции. Но с определением результатов труда каждого рабочего в отдельности могут возникать большие трудности в условиях конвейерного производства, особенно, когда конвейеры длинные (например, на ф-ке «Балтика» на конвейере одновременно занято 47 рабочих) и когда контролеры находятся лишь в конце конвейера. В таких условиях это может в значительной степени убавить эффективность применения системы изготовления бездефектной продукции. Во избежание этого было бы целесообразно подумать об использовании в условиях конвейерного производства передвижных и промежуточных контролеров.

Если на наших предприятиях легкой промышленности виновников брака в большинстве случаев еще возможно, устанавливать в процессе производства, то после того, как изделия уже изготовлены и особенно тогда, когда готовая продукция уже вышла за пределы предприятия, установление конкретных виновников брака связано с большими трудностями. Во многих случаях при существующей системе учета устанавливать их даже невозможно.

На некоторых предприятиях, например, в объединении «Коммунар» считают, что если изделие принято бракером ОТК и после этого оказывается недоброкачественным, то на покрытие причиненного предприятию ущерба часть зарплаты можно удерживать только с бракера ОТК, который это изделие принял. Что касается непосредственных изготовителей брака, то с них как будто уже ничего удержать нельзя. Такую точку зрения нельзя считать правильной, ибо она привела бы к значительному и ничем не обоснованному ограничению материальной ответственности. Сейчас у бракеров ОТК время для проверки и приема изделий весьма ограничено и в течение этого времени они могут лишь очень бегло осмотреть изделие. Если мы будем считать, что с непосредственных изготовителей брака уже ничего нельзя удержать, то это приведет к тому, что некоторые рабочие будут стараться сдать бракеру за любую цену даже свою недоброкачественную продукцию, так как знают, что после приема бракером их изделий им уже ничего не угрожает. Предприятие же несет из-за этого потом убытки, но для их покрытия сможет удержать только с бракера до $\frac{1}{3}$ его зарплаты, т. е. довольно ограниченную для предприятия сумму. От взыскания остальной части убытков виновники защищены и ее приходится относить к убыткам предприятия. Кроме того, такая практика порождает недовольство у бракеров и их текучесть.

Этим, конечно, не хотелось бы утверждать, что бракеры ОТК не должны нести материальную ответственность. Наоборот, они должны материально отвечать в пределах своей вины, но мате-

риально отвечать должны и те, которые непосредственно виновны в производстве брака.

Иначе получается так, что бракодел почти ничем не рискует — если брак обнаруживают в процессе производства, ответственность небольшая, а если после этого, то никакой ответственности вообще нет.

Конечно, не весь брак на предприятии возникает только по вине работников. Например, брак в период обучения рабочих, брак из-за неожиданного прекращения подачи электроэнергии и т. д. Поэтому обычно невозможно удержать с работников весь причиненный предприятию браком ущерб. Но с них, безусловно, следует удерживать ущерб, связанный с возникновением брака по их вине.

На предприятиях легкой промышленности Эстонской ССР широко распространена практика уменьшения премий работникам за недоброкачественную работу.

На предприятиях легкой промышленности нашей республики рабочие премируются за выполнение и перевыполнение производственных планов и плана сортности, причем величина премии может достигать 15—25% сдельной или тарифной зарплаты рабочего. Практически лишь часть рабочих получает максимальный размер премии.

В 1964 году на Тартуском кожевенно-обувном комбинате среднемесячная зарплата рабочего обувной ф-ки была 78,5 руб., из которых 8—9%, или 6—7 руб. составили премию. На фабрике «Балтика» в 1964 году среднемесячная зарплата среднего рабочего на поточной линии была 80 руб., в I-ом кв. 1965 года — 78 руб., из них премия составила около 12% или соответственно 9,6 и 9,3 руб. На фабрике «Марат» в 1964 г. среднемесячная зарплата средней швеи швейного цеха составляла 91—92 рубля, в том числе премия 10—11% или 9—10 руб. В объединении «Коммунар» в 1964 году среднемесячная зарплата среднего рабочего обувной ф-ки составляла 86,5 руб., из которых 8—9% или 6—7 руб. — премия.¹⁹

За служебные проступки, в том числе за недоброкачественный труд, по предложению администрации цехов и участков директор предприятия может своим приказом уменьшить премии или вообще лишить их.

Такая возможность уменьшения премии на предприятиях легкой промышленности используется широко и чувствуется, что на некоторых предприятиях этим даже чрезмерно увлекаются.

Например, на Тартуском кожевенно-обувном комбинате в 1964 году за различные служебные проступки уменьшили премии

¹⁹ Документация отделов труда и зарплаты соответствующих предприятий за 1964 г. и I кв. 1965 г.

рабочим примерно в 2100 случаях, из них в 1330 случаях за недоброкачественный труд. При этом интересно отметить, что среднегодовое число рабочих на всем комбинате было 1087 человек. В 1964 году среднегодовое число рабочих цеха юфтной обуви составляло 206 человек, и у них в 325 случаях премии были уменьшены лишь за недоброкачественный труд. В 1964 году среднегодовое число рабочих цеха сандалет было 287 человек и у них в 490 случаях уменьшили премии и за нарушение требований качества. В то же время в обоих цехах есть рабочие, которым премий ни разу не уменьшили, и много таких, премии которым уменьшались неоднократно. Такая практика продолжается и в 1965 году. Так, в январе 1965 года за недостаточно качественный труд премии были уменьшены у 105 рабочих и в феврале с. г. — у 133 рабочих.²⁰

Как мы видим, такое уменьшение премий у рабочих на этом предприятии имеет массовый характер.

В каких размерах происходит уменьшение премий?

На Тартуском кожевенно-обувном комбинате в июле 1964 г. в цеху сандалет сдельная зарплата рабочего Н. была 67 руб. 33 коп. За перевыполнение различных показателей ему начислили премию в 7,64 руб. За плохое же качество премия была уменьшена на 25% или 1 руб. 88 коп. Значит, он должен был получить 74 руб. 94 коп., а получил 73 руб. 09 к. В ноябре 1964 года в этом же цеху сдельная зарплата рабочего Т. составила 63 руб. 79 коп. Премию ему начислили в размере 8 руб. 29 к. За брак же премию уменьшили на 83 коп. Он должен был получить 72 руб. 08 коп., а получил 71 руб. 25 коп. В ноябре 1964 году в цеху юфтной обуви этого же комбината сдельная зарплата рабочего С. составила 70,34 руб., премию ему начислили в размере 8 руб. 62 коп. За брак его премию уменьшили на 20%, т. е. на 1 руб. 72 коп. В марте 1965 г. тому же рабочему сдельную зарплату начислили в сумме 70,77 руб. и премию в 8,99 руб. За брак премию уменьшили на 40% или на 3 руб. 60 коп.²¹ Таких примеров в практике этого комбината очень много.

Уже то, что, несмотря на такие массовые уменьшения премий на этом предприятии, случаи допущения брака не убавляются и что даже неоднократные уменьшения у одних и тех же рабочих не оказывают на них должного влияния, свидетельствует о том, что такая практика с точки зрения повышения качества продукции малоэффективна.

В объединении «Коммунар» рабочим за недоброкачественный труд также сокращают премии, хотя в гораздо меньшей

²⁰ Приказы директора комбината об уменьшении премий рабочим за 1964 и 1965 гг.

²¹ Соответствующая документация комбината за 1964 и 1965 гг.

мере, чем на Тартуском кожевенно-обувном комбинате. Как уже сказано, в 1964 году среднемесячная зарплата среднего рабочего обувной ф-ки объединения составляла 86,5 руб., из них 6—7 руб. — премия. В 1964 году за недоброкачественный труд премии у рабочих были уменьшены в пределах 10—50%. Нельзя сказать, чтобы и такое уменьшение премий без применения других мер много способствовало улучшению качества продукции.

Или возьмем, например, уменьшение премий у рабочих на фабрике «Балтика». В 1964 году средняя зарплата среднего почтового рабочего составила 78—80 руб., из них премия 9,3—9,6 руб. Приказами директора фабрики за недоброкачественный труд премии рабочим уменьшены на 5—50%, а в отдельных случаях вообще отменены. Разумеется, уменьшение премий находится в зависимости от степени вины рабочего, от величины причиненного ущерба и т. д. Однако ясно и то, что при таком уровне зарплаты уменьшение премий на 2—4 рубля не является серьезным фактором повышения качества продукции.

Что касается системы премирования инженерно-технических работников предприятий легкой промышленности, то одним из недостатков этой системы является, очевидно, то обстоятельство, что премии и вообще зарплата этой категории работников непосредственно не зависят от количества брака, произведенного на подчиненных им участках.

На фабрике «Балтика», в объединении «Коммунар» и на некоторых других предприятиях легкой промышленности время от времени уменьшают премии начальникам цехов, их заместителям и мастерам за то, что на подчиненных им участках произведено много брака.

Например, на фабрике «Балтика» приказом директора от 28 января 1965 г. премию за декабрь 1964 г. уменьшили у 8 старших мастеров и 3 мастеров на 40%, у одного мастера на 30% и у одного старшего мастера на 15%. Если бы эта практика уменьшений не имела такого случайного и редкого характера, она могла бы оказывать положительное влияние на повышение качества продукции.

Вообще следует сказать, что в практике предприятий легкой промышленности нашей республики уменьшение премий является основной мерой материального воздействия за недоброкачественный труд.

Об этом свидетельствуют и следующие данные из практики объединения «Коммунар»: в 1964 году рабочим и инженерно-техническому персоналу объединения начислили премию всего в сумме 325.984 руб., но за недоброкачественный труд ее уменьшили на 12.844 руб. или на 4%. В 1964 году общая зарплата рабочих и инженерно-технического персонала объединения без

премий составила 3.712.862 руб. На покрытие причиненных браком убытков из нее было удержано 1156,7 р. или 0,03%.²²

Это положение характерно и для многих других предприятий легкой промышленности республики.

Разумеется это беда не только нашей республики. В экономической литературе, в статьях о материальном стимулировании во многих случаях говорят и о необходимости повысить материальную ответственность за производство брака. Но в них под материальной ответственностью почему-то часто подразумевают, в первую очередь, уменьшение премий.²³ Это является необоснованно ограниченным толкованием понятия материальной ответственности. Под материальной ответственностью следует, в первую очередь, подразумевать удержание части тарифной или сдельной зарплаты на покрытие причиненных недоброкачественным трудом убытков. Именно такой смысл вложил законодатель в вышеуказанные правовые нормы. Таков же смысл статьи 83 действующего в Эстонской ССР Кодекса о труде РСФСР,²⁴ которая регулирует материальную ответственность. Конечно, уменьшение премии по идее приводит к такому же результату. Но оно имеет ограниченный характер, и, что самое главное — оно одно не является достаточно эффективным средством в борьбе с бракоделами. Только в своем полном виде применение материальной ответственности может оказывать существенное влияние на повышение качества продукции.

Повышению эффективности применения материальной ответственности значительно содействует также широкая огласка среди коллектива всех случаев брака и применения соответствующих санкций.

Автор этой статьи далек от мысли, будто одним усилением материальной ответственности и применением ее даже в максимальных предусмотренных законами размерах можно ликвидировать производство недоброкачественной продукции. Одно это, разумеется, проблемы не решает.

Поскольку материальная ответственность и материальное поощрение — два тесно связанных между собой, друг друга дополняющих фактора, то вместе с вопросами материальной ответственности должны быть урегулированы и вопросы материального поощрения.

В производстве недоброкачественной продукции причастны многие объективные экономические причины. Без урегулирования этих обстоятельств вряд ли можно решить вопрос о повышении качества продукции. Недостаточная материальная ответ-

²² Документация отдела труда и зарплаты Объединения за 1964 г.

²³ Журнал «Социалистический труд», № 8, 1963 г., стр. 91—94; этот же журнал № 10, 1964 г., стр. 96—98; и др.

²⁴ Законодательство о труде, Москва, 1954, стр. 164—165, 176.

ственность является лишь одной, хотя и довольно существенной причиной низкого качества продукции.

Конечный успех, следовательно, может быть достигнут при комплексном подходе к решению вопроса о повышении качества продукции.

Поступила в редакцию в мае 1965 г.

СОДЕРЖАНИЕ

А. КЕЕРНА. Экономические стимулы повышения качества продукции . . .	3
Х. МЕТСА. О стимулировании повышения качества продукции	35
В. ТЮРК. О некоторых основных принципах материального стимулирования	54
И. ЛАРИН. Экономия общественного труда — источник материального поощрения повышения качества продукции	68
А. КЕЕРНА. Потребительная стоимость как экономическая категория .	81
Э. РАННАК и И. ВОЛЬПЕР. К вопросу о научной классификации продовольственных товаров с учетом их потребительной ценности . .	99
Р. ОТСЕПП. О некоторых вопросах материальной ответственности на предприятиях легкой промышленности Эстонской ССР	114

ТРУДЫ ПО ЭКОНОМИЧЕСКИМ НАУКАМ

IX

На русском языке

Тартуский государственный университет, ЭССР, г. Тарту, ул. Юликооли. 18

Редактор И. Ларин

Корректор О. Правдин

Сдано в набор 23. IX 1965. Подписано к печати 18/V 1966. Бумага 60 × 90, 1/16. Печ. л. 8. Уч.-изд. л. 8,21. Бумажная фабрика «Кохила». Тираж 500 экз. МВ-03764. Заказ № 7205. Типография им. Ханса Хейдеманна, ЭССР, г. Тарту, ул. Юликооли. 17/18. II

Hind 45 коп.